

## Tilburg University

### Beschouwingen ten aanzien van de overdracht van belastingen

Nouwens, Adrianus Cornelis Josephus

*Publication date:*  
1956

*Document Version*  
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

*Citation for published version (APA):*  
Nouwens, A. C. J. (1956). *Beschouwingen ten aanzien van de overdracht van belastingen*. [, Tilburg University]. Stenfert Kroese.

#### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

#### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

BESCHOUWINGEN  
TEN AANZIEN VAN DE  
OVERDRACHT VAN BELASTINGEN

A. C. J. NOUWENS



78.C 2<sup>a</sup>

Besproken in:

Tijdschrift voor economie ; jg. 2, 1958 nr. 3,  
blz. 340-341.

Socialisme en democratie ; Mrt. 1958 nr. 3,  
blz. 206-207.

— De Economist ; jg. 107 nr. 3, mrt.  
1959, blz. 227-228 ; door P. C. van  
Traa.

A. C. J. NOUWENS: *Beschouwingen ten aanzien van de overdracht van belastingen* (Betrachtungen in bezug auf die Steuerüberwälzung). H. E. Stenfert Kroese, Leiden 1956, 138 S.

Dissertation "Katholiek Economische Hogeschool" in Tilburg, verteidigt am 25. Oktober 1956. Diese Dissertation, bei der Prof. Dr. M. J. H. Smeets als Promotor auftrat, handelt über eine Frage über die in den Niederlanden sehr wenig geschrieben wurde. Es ist wichtig, da nunmehr die Steuerbelastung so schwer ist, zu prüfen in wie weit diese das wirtschaftliche Leben beeinflusst. Ausserdem kommt die Frage hinzu, dass der Steuerapparat von der Behörde angewandt wird zur Erzielung einer gewünschten Entwicklung des wirtschaftlichen Lebens. In drei Kapiteln wird das Stoffgebiet behandelt:

- I. Problemstellung und Besprechung einiger Begriffe;
- II. Überwälzung der die Selbstkosten erhöhenden Steuern;
- III. Steuern vom Einkommen und Vermögen. Die beiden letzten Kapitel werden mit einer Schlussbetrachtung abgeschlossen. Dieser entlehnen wir einen Satz: „Während die den selbstkostenpreis erhöhenden Steuern die stehenden Tendenzen zur Abwehr von Vergütungen verstärken, kann von den Einkommensteuern gerade das Gegenteil erwartet werden, da diese letzteren Steuern die Prämie auf ein zweckmässiges Produzieren schwächen“

BESCHOUWINGEN TEN AANZIEN  
VAN DE OVERDRACHT VAN BELASTINGEN

8.243

# BESCHOUWINGEN TEN AANZIEN VAN DE OVERDRACHT VAN BELASTINGEN

PROEFSCHRIFT

Tilburg

TER VERKRIJGING VAN DE GRAAD VAN DOCTOR  
IN DE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN AAN DE  
KATHOLIEKE ECONOMISCHE HOGESCHOOL TE  
TILBURG, OP GEZAG VAN DE RECTOR MAGNIFI-  
CUS DR. J. J. J. DALMULDER, HOOGLERAAR IN DE  
STATISTIEK EN STATISTISCHE ANALYSE; WIS-  
KUNDIGE ECONOMIE EN ECONOMETRIE, IN HET  
OPENBAAR TE VERDEDIGEN OP DONDERDAG  
25 OCTOBER 1956 DES NAMIDDAGS TE 4 UUR

DOOR

ADRIANUS CORNELIS JOSEPHUS NOUWENS  
geboren te Tilburg

III

336.2 : 330

H.E. STENFERT KROESE N.V. - LEIDEN



PROMOTOR: PROF. DR. M. J. H. SMEETS

59940



*Aan mijn ouders*  
*Aan mijn vrouw*

# INHOUD

	Blz.
INLEIDING. . . . .	IX
I. PROBLEEMSTELLING EN BESPREKING VAN ENKELE BEGRIP- PEN . . . . .	1
§ 1. De belastingstoot en mogelijke reacties op de be- lastingstoot . . . . .	1
§ 2. De gevolgen van de belastingdruk . . . . .	11
§ 3. Nadere afbakening van het overdrachtprobleem .	16
II. OVERDRACHT VAN DE KOSTPRIJS VERHOGENDE BELASTINGEN	24
§ 1. Algemene beschouwingen . . . . .	24
§ 2. De invloed van de marktvorm op de overdracht- mogelijkheden. . . . .	34
A. Volledige mededinging. . . . .	34
B. Monopolie . . . . .	41
C. Monopolistische concurrentie . . . . .	53
§ 3. De terugwenteling . . . . .	61
§ 4. Andere kostprijsverhogende belastingen . . . .	64
§ 5. De overdracht in volgende fasen van het pro- ductie-proces . . . . .	70
§ 6. Veranderingen in de vraagcurve: overheidsbeste- dingen . . . . .	77
§ 7. Een algemene kostprijsverhogende belasting versus partiële kostprijsverhogende belastingen . . . .	83
§ 8. Slotbeschouwing . . . . .	92
III. BELASTINGEN OP OVERSCHOTTEN . . . . .	97
§ 1. Algemene beschouwingen . . . . .	97
§ 2. De gevolgen van een afwijking tussen het fiscale en het bedrijfseconomische winstbegrip . . . . .	103
§ 3. Belastingen op overschotten en ondernemersactivi- teit . . . . .	116
§ 4. Slotbeschouwing . . . . .	133

## INLEIDING

De belastingen grijpen diep in het economische leven in, en haar invloed rijkt verder naarmate de tarieven hoger zijn: zowel in de sfeer van de inkomensverwerving als in de sfeer van de inkomensbesteding beïnvloeden zij de gedragslijn die de economische subjecten kiezen.

Bij het streven zijn welvaartsniveau te handhaven of te verhogen gevoelt het economisch subject het verschijnsel van de belastingheffing immers als een rem: het eigene van de belastingen is toch hierin gelegen, dat tegenover de prestaties die de overheid het subject afdwingt, *in het individuele geval* geen *rechtstreekse* tegenprestatie kan worden aangewezen.

De periode waarin de „leave them as you find them rule of taxation” — geboren uit een mentaliteit die een zo groot mogelijke onthouding van staatsingrijpen als de hoogste wijsheid predikte, daar het zogenaamde vrije spel van de economische krachten tot een welvaartsoptimum zou leiden —, de periode waarin deze regel als richtlijn voor de belastingpolitiek opgeld deed, ligt reeds ver achter ons. Afgezien van de vraag of de doelstelling waarvan deze regel blijk geeft ooit te realiseren is, bij de hoogte, door de huidige belastingtarieven bereikt, is dit stellig niet het geval. Deze tarieven kunnen de plannen van de economische subjecten niet onberoerd laten.

In de praktijk vinden we voorbeelden te over die de juistheid van deze stelling bevestigen. En hiermede is de noodzaak van een studie, die de reacties van de economische subjecten op het verschijnsel van de belastingheffing tot object neemt, voldoende aangetoond.

Hoe zouden we ons een oordeel kunnen vormen over de economische en sociale waarde van een concreet belastingsysteem, wanneer we geen inzicht hebben in de feitelijke gevolgen van dit systeem? Zoals Recktenwald het formuleert: „Zwischen der formalen Steueraufgabe (formal incidence) und der wirklichen Steuerbelastung (effective incidence) besteht oft ein solch groszes Miszverhältnis, dasz alle Urteile über ein Steuersystem, die sich nur auf Steuergesetze stützen, also die ökonomischen Realitäten vernachlässigen, für praktische Zwecke mit äusserster Skepsis zu behandeln sind. Nur dann ist z.B. ein Urteil über die volkswirtschaftlich richtig gewählten Steuerquellen möglich, wenn man weisz, aus welchen wirklichen Quellen die Steuerströme laufend gespeist werden”.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Zie Horst C. Recktenwald: Zur Lehre von der Steuerüberwälzung und den Steuerwirkungen, in Finanzarchiv neue Folge Bd 13 1951/1952 blz. 291 t/m 305.

Wanneer we hierboven stelden, dat de huidige hoge belastingtarieven het economische leven noodzakelijk moeten beïnvloeden, dan doelden we hier nog slechts op de belastingen voor zover deze uit budgetoverwegingen worden geheven, de belastingen dus *voor zover ze tot doel hebben de overheid gelden voor de staatskas te verschaffen*.

Naast deze doelstelling onderscheiden we nog een regulerende functie.<sup>1</sup> Wat de laatste functie betreft: hier bezigt de overheid het belastingapparaat in eerste instantie niet als een middel om haar uitgaven te dekken, maar als een instrument om een bepaalde, door haar gewenste ontwikkeling van het economische leven te effectueren. Het zal zonder meer duidelijk zijn, dat aan het gebruik van het belastingapparaat in deze zin, een inzicht in de economische werking van de heffingen noodzakelijk moet voorafgaan.

Wanneer we ons echter bezinnen op de gevolgen van de belastingheffing, wanneer we ons bezinnen op de reacties door de belastingheffing in het leven geroepen, dan staan we reeds direct voor een grote moeilijkheid. Deze gevolgen zijn namelijk dermate gecompliceerd, dat voor alles een nauwkeurige begrenzing van het probleem vereist is. Over de probleemstelling bestaat in de literatuur — zoals we in het vervolg nog zullen zien — allermint overeenstemming. In een poging het probleem af te bakenen gaan we uit van een bepaalde belastingwijziging, en stap voor stap volgen we de mogelijke reacties van de zijde van de economische subjecten.

<sup>1</sup> Zie Smeets: De economische betekenis van de belastingen, blz. 95 e.v.



## HOOFDSTUK I

# PROBLEEMSTELLING EN BESPREKING VAN ENKELE BEGRIPPEN

### § 1. DE BELASTINGSTOOT EN MOGELIJKE REACTIES OP DE BELASTINGSTOOT

Wanneer een nieuwe belasting wordt ingevoerd of wanneer een bestaande belasting wordt verhoogd, dan kunnen de reacties van de economische subjecten in drie grote groepen worden geklassificeerd:

- a. De subjecten kunnen de belasting ontwijken, zodat er op het invoeren van de nieuwe belasting of de verhoging van de oude belasting (*belastingstoot*) geen belastingschuld (materiële belasting-schuld) volgt.
- b. De belasting wordt niet ontwiken, en op de belastingstoot volgt dus een belastingschuld. Het individu slaagt er echter in de nadelen die de belastingheffing direct of indirect meebrengt, te neutraliseren.
- c. Op de belastingstoot volgt een belastingschuld, en het individu accepteert, al dan niet noodgedwongen, de hieruit voortvloeiende *belastingdruk*.

In het volgende bezien we allereerst de reacties te brengen onder groep (b).

Als de belastingstoot wordt gevolgt door een belastingschuld, dan gevoelt de belastingbetaler de *belastingdruk*. De belastingsom die hij moet opbrengen, tast immers zijn *beschikbaar inkomen* aan.

In deze studie onderscheiden we tussen „inkomen” of „bruto-inkomen” enerzijds, en „beschikbaar inkomen” anderzijds. De term „beschikbaar inkomen” gebruiken wij in de betekenis die hieraan in de gangbare terminologie wordt gehecht: n.l. het „zuiver” inkomen, bedoeld in de economische literatuur, na aftrek van de *rechtstreeks* uit het inkomen te betalen belastingen, bijv. de inkomsten-, loon-, vermogens-, en personele belasting (Zie Smeets: De economische betekenis van de belastingen, par. 20).

De term „inkomen” bezigen we echter in een andere betekenis dan in de economische literatuur gebruikelijk is. Onder „inkomen” verstaan wij het „beschikbaar inkomen”, zoals hierboven gedefiniëerd, vermeerderd met de oude, dus reeds vroeger bestaande, belastingen die rechtstreeks uit het inkomen dienen te worden bestreden en voorts vermeerderd met de *nieuwe* belasting of additionele belastingsom, *ongeacht het feit of de nieuwe belastingstoot een kostprijsverhogende belasting betreft, dan wel een belasting op*

*overschotten*, Wij realiseren ons, dat de hier geformuleerde definitie vreemd zal aandoen; het begrip „inkomen” heeft in de gangbare definities betrekking op een geldsom of op een goederen-hoeveelheid, die men *vrij* kan besteden, behoudens dan de *uit het inkomen* te betalen belastingen. *Overeenkomstig de gangbare definities zal men dus niet van inkomen spreken voor aftrek van een kostprijsverhogende belasting.*

Teneinde aan te geven, dat in deze studie onder „inkomen” iets anders wordt verstaan dan in de economische literatuur gebruikelijk is, spreken we op meer plaatsen van „bruto-inkomen” i.p.v. „inkomen”.

Ook na lange aarzeling hebben wij gemeend deze definitie van „inkomen” te moeten aanhouden, omdat zij in het kort kan aangeven, wat wij bedoelen en omdat op deze wijze de verschillende reacties op de belastingstoot nauwkeuriger kunnen worden onderscheiden.

Indien over inkomen zonder meer wordt gesproken, hebben wij het oog op het nominaal inkomen, op het geldinkomen. Indien reële inkomens in het geding zijn, wordt zulks telkens duidelijk aangegeven.

Tenslotte: de begrippen „winst” of „bruto-winst” en „beschikbare winst” worden op analoge wijze geïnterpreteerd.

De belastingbetaler, bedreigd door de belastingdruk, zoekt naar mogelijkheden van compensatie; hij streeft naar een vergroting van zijn inkomen, waardoor de belastingdruk, de nadelige invloed die hij van de heffing ondervindt, in meer of mindere mate wordt geneutraliseerd.

*Deze compensatie kan nu de vorm aannemen van een overdracht van de belasting: de belastingbetaler weet zijn inkomen te vergroten, terwijl deze inkomensvergroting haar oorzaak niet vindt in een grotere activiteit van de belastingbetaler.*

Is deze inkomensvergroting gelijk aan de op te brengen belasting-som, dan wordt de belasting geheel overgedragen; in de andere gevallen spreken we van een gedeeltelijke overdracht.

We vestigen hier de aandacht op een belangrijk effect van de overdracht: de inkomensvergroting waarvan hier sprake is, wordt steeds en wel direct ten nadele van andere inkomens (of reële inkomens) verkregen. Met andere woorden: de belastingbetaler weet de belastingdruk af te wentelen op andere subjecten.

De ondernemer die een kostprijsverhogende belasting of een belasting op overschotten zonder meer weet door te berekenen in de verkoopprijzen van zijn eindproducten, verlaagt (overige omstandigheden gelijkblijvend) het reële inkomen van zijn afnemers. De ondernemer weet door een vergroting van zijn inkomen de nadelige invloed, die de heffing op zijn welvaartspeil uitoefent, geheel of ten dele te neutraliseren. Doordat evenwel deze inkomensvergroting direct ten nadele van andere reële inkomens wordt verkregen, betekent dit in feite, dat de druk van de belasting geheel of ten dele



wordt afgewenteld op, overgedragen op de genietters van de laatste inkomens.

Een ander voorbeeld. Als de overheid op het verbruik van een bepaalde grondstof een belasting stelt, en de ondernemers die deze grondstof in het productie-proces verbruiken, weten een prijsverlaging van deze grondstof te verkrijgen, dan wordt de belasting geheel of ten dele (afhankelijk van de mate waarin de prijs werd verlaagd) overgedragen op de voortbrengers van deze grondstof. In het eerste voorbeeld spreken we van een voortwenteling; in het tweede voorbeeld neemt de overdracht de vorm aan van een terugwenteling. *De voortwenteling is een overdrachtreactie van het economisch subject in zijn qualiteit als verkoper (hetzij als producent, hetzij als drager van een productie-factor); de terugwenteling is een overdracht van het economisch subject in zijn qualiteit als koper.*

Het overdrachtproces kan zich nu voortzetten: op de overdracht kan een andere overdracht volgen (Weiterwälzung).

Waar we in het voorafgaande de overdracht omschreven als een reactie van de *belastingbetaler*, interpreteerden we het begrip daarom te eng. Van een overdracht van belastingen is sprake, indien en voor zover het economisch subject zonder een corresponderende activiteitsvergroting zijn inkomen weet op te voeren, en dusdoende de nadelige invloed, die de belastingheffing *direct* (ingeval het economisch subject de belastingbetaler is) of *indirect* op zijn welvaartspeil zou uitoefenen, compenseert.

Naast de overdracht onderscheiden we nog een tweede vorm van compensatie: *de inkomensvergroting vindt haar oorzaak in een grotere activiteit.*

Deze reactie omschrijven we met de term *productie-compensatie*.<sup>1</sup> Hierboven zagen we, hoe bij een overdracht van de belastingen de inkomensvergroting steeds en wel direct ten nadele van andere inkomens (of reële inkomens) wordt verkregen. Nu bestaat de mogelijkheid (dus geen zekerheid), dat ook ingeval van een productie-compensatie elders inkomensverlagingen zullen optreden. De onder-

<sup>1</sup> Schendstok spreekt kortweg van „compensatie” en definiëert: „Compensatie is die belastingwerking, welke bestaat in verhoogde „activiteit of verhoogde efficiëntie”.

Het verschil dat hier wordt gemaakt tussen verhoogde activiteit en verhoogde efficiëntie, stamt van A. Wagner, die onderscheidde in:

a. „Hinwirkung der Gesamtbesteuerung auf gesteigerte Tätigkeit”.  
b. „Hinwirkung bestimmter einzelner Steuern oder Steuerveranlagungs- und Erhebungsarten auf technische Produktionsvorschritte”.

In het vervolg zullen we nog meermalen de gelegenheid hebben op dit onderscheid terug te komen, doch voorlopig beschouwen we de verhoogde efficiëntie als een bepaalde vorm van een verhoogde activiteit.

nemer die door een grotere inspanning het afzetgebied van zijn onderneming uitbreidt, en zodoende zijn inkomen opvoert, boekt deze winst *vaak* ten koste van zijn concurrenten. De ondernemer die de efficiëntie in zijn onderneming verhoogt, oefent, bij gelijk-blijvende productie-omvang, een geringere vraag uit naar bepaalde productieve krachten.

*We kunnen dus concluderen, dat, ingeval van een productie-compensatie, effecten, analoog aan de gevolgen van een overdracht, geenszins zijn uitgesloten.* Toch spreken we in dit geval niet van de overdracht van de belasting.

De ondernemer die een kostprijsverhogende belasting of een belasting op overschotten zonder meer (zonder grotere reclame-activiteiten bijvoorbeeld) weet door te berekenen in de verkoopprijzen van zijn eindproducten, verlaagt (overige omstandigheden gelijk-blijvend) het reële inkomen van zijn afnemers; de ondernemer, die een van hem geheven belasting compenseert of „inhaalt” via een grotere activiteit, die resulteert in een vergroting van zijn afzetgebied *ten koste van zijn concurrenten*, verkleint het inkomen van deze laatsten.

In deze twee voorbeelden kunnen twee punten van overeenkomst worden aangewezen:

1. De ondernemers slagen erin de nadelen die de belastingheffing voor hen meebrengt, te compenseren met een groter (bruto-) inkomen.
2. In beide gevallen zijn economische subjecten aan te wijzen die *indirect* (in het eerste voorbeeld via een geslaagde overdracht; in het tweede voorbeeld als gevolg van een productie-compensatie) door de belastingheffing worden getroffen.

Het verschilpunt schuilt hierin, dat de ondernemer uit ons tweede voorbeeld een hoger bruto-inkomen toevloeit uit een grotere activiteit.<sup>1</sup>

We mogen niet voorbijzien, dat de ondernemer uit het tweede voorbeeld wel degelijk nog een zekere belastingdruk gevoelt: indien zijn beschikbaar inkomen ná productie-compensatie gelijk is aan het beschikbaar inkomen dat hij vóór de belastingheffing genoot, dan kan deze druk worden gemeten door het offer aan inspanningen (eventueel: inspanningen en risico's), inhaerent aan de productie-compensatie. In dit verband vestigen we thans reeds de aandacht op een punt waarop in het vervolg meermalen zal worden terugge-

<sup>1</sup> Een louter doorberekenen van de belasting zoals in het eerste voorbeeld is aangenomen, een simpele verhoging van de verkoopprijs, kan toch bezwaarlijk als een grotere activiteitsontplooiing worden gezien. In dit opzicht kunnen we het niet eens zijn met Smeets, die ook deze doorberekening als een vorm van activiteitsvergroting wil zien.



komen. *Of er van een overdracht, dan wel van een andere reactie op de belastingstoot sprake is, moet steeds worden beoordeeld vanuit de gezichtshoek van het subject, dat zijn plannen aan de gewijzigde situatie aanpast. Het zoeken naar een objectief criterium (bijv. een prijsreactie) is zeer gevaarlijk, daar geheel verschillende reacties analoge effecten veroorzaken.*

Uit de voorbeelden op de voorafgaande bladzijden blijkt, dat de overdracht zich realiseert door middel van prijsveranderingen: prijsverhogingen ingeval van een voortwenteling, prijsverlagingen ingeval van een terugwenteling. Echter: niet iedere prijswijziging die resulteert uit een belastingstoot wijst op een overdracht. In het volgende hoofdstuk zullen we bijv. zien, dat een prijsverhoging nu eens op een overdracht wijst, dan weer op een geheel andere reactie. Voorlopig volstaan we hier met de aantekening: een overdracht gaat gepaard met prijsaanpassingen, doch niet iedere prijswijziging duidt op een overdracht.

Bezien we thans de op bladzijde 1 onder (a) genoemde reactie.

Indien de belasting wordt ontweken, kan dit geschieden zowel langs legale weg als langs de weg van de ontduiking. Zonder bij de huidige hoge tarieven het belang van een onderzoek naar de ontduiking te ontkennen, beperken we ons in deze studie tot de legale wegen waarlangs de subjecten pogen de belasting te ontwijken: *de belastingvermijding*.

(Zijdelings wijzen we er nog op, dat het adjectief „legaal” geenszins impliceert, dat de belastingvermijding, vanuit sociaal standpunt beoordeeld, steeds kan worden geaccepteerd. Aangezien het niet in onze bedoeling ligt, een oordeel over het, sociaal gezien, al dan niet aanvaardbaar zijn van bepaalde vormen van belastingvermijding te geven, gaan we hier op deze quaestie niet nader in.)

Door het invoeren van een nieuwe belasting verbindt de overheid aan een bepaald feit of een bepaalde handeling het ontstaan van een zekere (materiële) belastingschuld. Het individu nu, dat door deze belastingschuld wordt bedreigd, kan zijn plannen zodanig wijzigen, dat in de sfeer van zijn economisch leven dit belastbaar feit of deze belastbare handeling zich niet langer voordoet.<sup>1</sup> De belastingschuld

<sup>1</sup> Naast een wijziging van de plannen, die zich weerspiegelt in een veranderde economische toestand, kennen we nog een wijziging, die tot de *juridische orde* beperkt blijft, en het economische leven niet aantast. De feitelijke situatie verandert niet, en toch wordt de belastingschuld ontgaan. Op het eerste gezicht vertoont deze vorm van belastingvermijding grote overeenkomst met de belastingontduiking. Het verschil is echter hierin gelegen, dat bij de laatste noch de feitelijke economische toestand, noch de juridische toestand verandert.

Bij de belastingontduiking blijft het belastbaar gestelde feit (in de juridische orde gelegen) bestaan: juridisch gezien ontstaat de belastingschuld, maar

is dan vermeden: *de belastingstoot wordt niet gevolgd door een belasting-schuld.*

*De belastingvermijding omschrijven we als die reactie, waardoor het economisch subject (we kunnen hier natuurlijk niet spreken van de belastingbetaler) het door de overheid belastbaar gestelde feit geheel of ten dele ontgaat.*

Indien van het arbeidsinkomen een nieuwe of verhoogde progressieve belasting wordt geheven, dan is het zeer goed mogelijk, dat bepaalde subjecten hun aanbod van arbeid inkrimpen. Zij zijn de mening toegedaan, dat over de grens van hun inkomen dermate hoge percentages aan belasting worden geheven, dat het marginale beschikbare inkomen niet langer opweegt tegen de stijgende onlustgevoelens die de arbeid meebrengt.

Of wanneer het een ondernemer betreft, die door een nieuwe of verhoogde progressieve belasting op zijn winsten wordt getroffen: deze kan zijn aanbod van ondernemersactiviteit inkrimpen, daar hij van oordeel is, dat de marginaal sterk afgenomen beschikbare winsten niet langer opwegen tegen de in de regel toenemende marginale onzekerheden, die hij hiervoor moet dragen.

In beide voorbeelden zien we, hoe het belastbaar feit (genieten van inkomen of winst) ten dele wordt vermeden. De als gevolg van de belastingwijziging intredende activiteitsvermindering kunnen we daarom beschouwen als een belastingvermijding: deze activiteitsvermindering leidt tot een afnemend bruto-inkomen, en daarmee tot een geringere belastingsschuld.

Ook op het terrein van de kostprijsverhogende belastingen kan zich de belastingvermijding voordoen. Als de overheid op het verbruik van een zekere grondstof een belasting stelt, en de ondernemer kan zijn productieproces overschakelen op het verbruik van een niet belast substituuut, dan zal het van de nieuwe prijsverhoudingen afhangen of en in hoeverre de ondernemer zijn vraag verschuift van het belaste goed naar het onbelaste substituuut. In zoverre een vraagverschuiving intreedt, zal er van een belastingvermijding sprake zijn.

Wij zagen: een belastingstoot betekent voor bepaalde economische subjecten een bedreiging van hun welvaartspeil. Het subject kan nu in eerste instantie pogen de belastingdruk — zich uitend in een geringer beschikbaar (reëel) inkomen — af te wentelen op andere economische subjecten (overdracht). Is deze opzet tot mislukken gedoemd, dan kan de belastingbetaler de nadelen van de belasting-

deze blijft (althans voorlopig) verborgen en heeft dus economisch geen effect.

In het volgende zullen we én van de hier aangestipte vorm van belastingvermijding én van de belastingontduiking afzien.



druk op zich nemen, en een compensatie zoeken in een hoger bruto-inkomen, dat hij verkrijgt uit een grotere activiteit (productie-compensatie). Nogmaals wijzen we erop, dat in deze situatie de belastingdruk — zij het in een bijzondere vorm — blijft rusten op de belastingbetaler, die aldus een compensatie vindt. De belastingdruk uit zich hier in de grotere inspanning die het subject zich moet getroosten, om zich hetzelfde beschikbaar inkomen te garanderen. Het welvaartspeil wordt hier ongunstig beïnvloed, daar een zekere hoeveelheid vrije tijd moet worden opgeofferd.

Een andere mogelijkheid is nog, dat het subject ernaar streeft deze nadelen van de belastingdruk te ontgaan: deze nadelen dus niet tracht te compenseren, maar te ontwijken (belastingvermindering).<sup>1</sup> *Nu kan echter door een belastingvermindering een belastingschuld wel volledig worden vermeden, een belastingdruk daarentegen niet.*<sup>2</sup>

De producent uit ons laatste voorbeeld, die de organisatie van zijn voortbrenging wijzigt en een belast productie-middel vervangt door een niet-belast substituut, *vermijdt de belastingschuld, echter niet de belastingdruk*. De ondernemer ontgaat een nieuwe kostenfactor, die hem, als gevolg van de ingevoerde belasting, bedreigt. Uitgaande van de veronderstelling echter, dat vóór de belastingstoot een economisch optimale combinatie van productie-middelen was gekozen, zal de verandering van zijn productie-proces — een verandering noodzakelijk geworden door de nieuwe prijsverhoudingen — gepaard gaan met hogere kosten bij gelijkblijvende productie-omvang, en dus met een geringere winst. Per saldo neemt zijn *beschikbare* winst echter minder af, dan wanneer de belasting niet werd vermeden.

Ook het economisch subject, dat, als gevolg van een inkomsten-

<sup>1</sup> A priori is niet vast te stellen, of het subject tot een productie-compensatie dan wel tot een belastingvermindering zal besluiten. Bepalend is hier: a. de bevrediging, die het door de fiscus thans wegbelaste inkomensbestanddeel aan het subject gaf; b. de inspanningen (en risico's), die het subject zich moet getroosten om zijn beschikbaar inkomen op het oude peil te handhaven. Zonder op dit probleem in te gaan, wijzen we er op, dat het uitermate moeilijk zal zijn door grotere activiteitsontplooiing het beschikbaar inkomen te handhaven, waar sprake is van hoge en sterk progressieve tarieven. Iedere vergroting van het bruto-inkomen wordt immers getroffen door een marginaal hoog tarief.

<sup>2</sup> Dit wordt voorbijgezien door F. K. Mann. Ingeval van productie-compensatie spreekt Mann van een „relative Verminderung der Gesamtlast” (na productie-compensatie vormt de belastingsom een kleiner quotum van het vergrote bruto-inkomen); in het geval van een belastingvermindering spreekt hij van een „absolute Verminderung der Gesamtlast”. Kennelijk heeft Mann, hier sprekend over de belastingdruk, slechts de belastingschuld op het oog. (F. K. Mann: *Überwälzung der Steuer*, in *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, blz. 339-340).

belasting, zijn aanbod van arbeid inkrimpt, en zodoende een belastingschuld gedeeltelijk ontwijkt, gevoelt nog, in zoverre deze belastingvermijding intreedt, de belastingdruk. Door deze vorm van belastingvermijding (een activiteitsvermindering) wordt het bruto-inkomen geringer. De afneming van het beschikbaar inkomen is daarom per saldo zelfs groter, dan wanneer de belasting niet werd vermeden. (Dit gaat niet op, indien bij een progressieve inkomstenbelasting de marginale tarieven stijgen boven 100%). Hieruit mag men niet afleiden, dat de belastingdruk dienovereenkomstig hoger zal zijn. *Tegenover het geringere bruto-inkomen staat als winstpunt een grotere vrije tijd.*

Waar we hierboven schreven, dat door een belastingvermijding de belastingschuld wél volledig kan worden vermeden, de belastingdruk daarentegen niet, doelden we op de belastingschuld die *rechtstreeks* voortspruit uit de (nieuwe) belastingstoot.

Het is niet uitgesloten, dat de activiteit van de belastingvermijding *elders* tot het ontstaan van belastingschulden leidt. *Voorbeeld:* Er wordt een kostprijsverhogende belasting geheven van het artikel A. De ondernemer die A als grondstof verbruikt, verschuift zijn vraag in de richting van het reeds vroeger belaste substituuut B. *Ook voor zover de vraag verschuift, ook voor zover een belastingvermijding intreedt, ontstaat hier een belastingschuld; deze belastingschuld vloeit echter niet rechtstreeks, niet direct, doch indirect voort uit de (nieuwe) belastingstoot.*

Het voorafgaande overziende, komen we tot drie belangrijke conclusies:

1. Slechts in het geval van een volledig geslaagde overdracht gevoelt het subject de belastingdruk niet langer: deze druk wordt dan afgewenteld op andere subjecten.
2. In het geval van een productie-compensatie of een belastingvermijding blijft de belastingdruk op het subject rusten. Deze druk kan zich op verschillende manieren demonstreren.
3. Bij de belastingvermijding is de belastingdruk niet gekoppeld aan een belastingschuld. Tegenover de belastingdruk vloeit de overheid geen belastingopbrengst toe. *Terwijl de economische subjecten de nadelen van de belastingheffing gevoelen, plukt de schatkist geen voordelen.* Deze druk van de belasting, die niet gepaard gaat met een opbrengst voor de overheid, duidt men wel aan met de term „excess burden”.

We zagen inmiddels, dat een belastingvermijding *elders* tot het ontstaan van belastingschulden *kan* leiden. Maar ook indien op de belastingstoot een *indirecte* belastingschuld volgt, is er van een „excess burden” sprake:



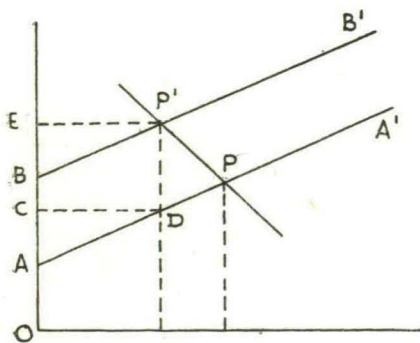
boven de druk van de *indirecte* belastingschuld gevoelt het economisch subject nog de extra-druk van een afnemend inkomen of afnemende winsten, die resulteren uit de belastingvermijding (zie voorbeelden op blz. 7).

Aangezien we in het vervolg van onze beschouwingen het begrip „excess burden” nog meermalen zullen tegenkomen, is hier een nadere toelichting op haar plaats.

De „excess burden” trok aanvankelijk slechts de aandacht op het terrein van de kostprijsverhogende belastingen: als gevolg van deze heffingen gaat een grotere waarde aan „producer's surplus” en „consumer's surplus” teloor, dan de overheid aan belastingopbrengsten toevloei<sup>1</sup>. Terecht zag men een verband tussen de „excess burden” en een als gevolg van de belastingheffing intredende prijswijziging. Men meende echter, dat slechts kostprijsverhogende belastingen het prijspeil zouden veranderen. Later geraakte men tot het inzicht (ten onzent J. L. Mey in een door hem uitgebracht praeadvies „Belastingheffing en bedrijfsleven”, Annalen voor het Thijmgenootschap, Mei 1952), dat ook belastingen geheven op overschotten het prijspeil beïnvloeden, en dat het verschijnsel van de „excess burden” ook hier optreedt.

Toch mogen we uit boven gesignaleerd verband niet afleiden, dat de prijswijziging de „excess burden” veroorzaakt. De prijswijziging is niet meer dan een begeleidend verschijnsel: de „excess burden” is, zoals hierboven uiteengezet, een direct gevolg van de belastingvermijding. De belastingvermijding immers betekent een belastingdruk zonder een (rechtstreekse) belastingopbrengst voor de overheid. Indien een bepaalde belasting niet uit budgettaire overwegingen wordt geheven, indien een bepaalde belasting dus een regulerende functie heeft, mag men dan nog van een „excess burden” spreken?

Wenst de overheid bijvoorbeeld het verbruik van zekere genotmiddelen uit overwegingen van volksgezondheid tegen te gaan, en heft zij daartoe op deze artikelen een zware verbruiksbelasting, dan



<sup>1</sup> In nevenstaande figuur stelt het verschil tussen de aanbodcurven  $BB'$  en  $AA'$  de kostprijsverhogende belasting voor.

De overheid toucheert een belastingopbrengst ter grootte van  $CDP'E$ . In totaal gaat er aan „producer's surplus” en „consumer's surplus” verloren een waarde  $CDPP'E$ .

De waarde  $DPP'E$  betitelt men als „excess burden”.

beantwoordt deze belasting op de meest ideale wijze aan het door haar gestelde doel, wanneer zij niets opbrengt. De individuen, die deze genotmiddelen gebruiken, zullen deze belastingwerking stellig als een nadeel zien. Hier moeten we de belastingwerking echter niet aan een criterium gesteld door deze individuen, maar aan een hoger criterium, het objectieve criterium van de volksgezondheid, toetsen. Bij belastingen die een regulerende functie hebben, is het verkrijgen van een belastingopbrengst niet het primaire doel: veelal is juist een maximale belastingvermijding het eerste oogmerk. Bij deze belastingen mag men daarom uit het enkele feit van een belastingvermijding niet tot de aanwezigheid van een „excess burden” concluderen.

Men zal wellicht opmerken, dat het begrip „excess burden” hier te eng wordt geïnterpreteerd. Wij brachten immers het begrip in een directe relatie met het begrip belastingvermijding. Nu kan men betogen, dat ook in zoverre de overheid een rechtstreekse belastingopbrengst toevloeit, van een „excess burden” sprake kan zijn. En dit zou dan gelden voor de gevallen, waarin de aan de overheid toevloeiende koopkracht voor de belastingbetalers een dermate grote last betekent, dat een redelijke behoeftenvoorziening in gevaar komt.

Of men kan zich op het standpunt stellen, dat men niet moet afwijken lasten enerzijds en voordelen voor de schatkist anderzijds, doch nadelen die de heffing voor de volkshuishouding meebrengt enerzijds en totale voordelen van een besteding der belastinggelden in deze volkshuishouding anderzijds.

Naar onze mening zal door deze ruime interpretaties het begrip verwateren: wij willen daarom nauwer aansluiten bij de klassieke opvatting inzake de „excess burden”. Bovendien: in het kader van deze studie komt een ruimere interpretatie de bruikbaarheid van dit begrip niet ten goede.

Op blz. 1 stelden we, dat de reacties van de economische subjecten op een belastingstoot in een drietal groepen zijn onder te brengen. Tot nu toe bezagen we slechts de eerste twee groepen. De derde groep betreft zich op de situatie, waarin de belastingbetaler de gevolgen van een op zijn inkomen gerichte belastingstoot „ondergaat”: de belastingbetaler accepteert, al dan niet noodgedwongen, de gevolgen van de belastingstoot.

Bij nader inzien kan men in dit geval bezwaarlijk van een „reactie” spreken: de houding van de belastingbetaler is immers volkomen passief. (Bij een belastingvermijding is er nog sprake van een zekere actie, zij het dat deze actie een negatief, een ontwijkend karakter heeft.) Een variant hierop is het verschijnsel aangeduid met de term *amortisatie van de belasting*: ook hier „ondergaat” de belastingbetaler de belastingstoot. Bij de amortisatie is de belasting ech-



ter eens en voor altijd uitgewerkt: *de belastingbetaler moet op zich nemen de contante waarde van alle nog in de toekomst verschuldigd wordende belastingbedragen.*

Verduidelijken we een en ander aan de hand van een voorbeeld. Een zeker object brengt jaarlijks  $f a$  op. Rekenend met een rentestand groot 5%, is de indirecte opbrengstwaarde  $f 20a$ . Van dit object wordt voortaan jaarlijks een belasting groot  $f 0,2a$  geheven. Een eventuele koper zal voor dit object nu niet langer maximaal  $f 20a$ , doch maximaal slechts  $f 16a$  bieden. Van het standpunt van de laatste zal iedere hogere prijs economisch niet verantwoord zijn: iedere hogere prijs geeft hem immers een netto-rendement lager dan 5%. En een rendement van 5% kan hij, bij belegging van zijn vermogen in andere, niet-belaste vermogensobjecten steeds behalen. (Hieruit kunnen we afleiden, dat een ongelijke belasting van objecten met een indirecte opbrengstwaarde een voorwaarde voor amortisatie is.)

Op de huidige bezitter drukt dus de last van alle, in de toekomst verschuldigd wordende belastingbedragen. Deze in de toekomst op te brengen belastingen worden gekapitaliseerd, en de aldus gevonden waarde komt in mindering van de waarde van het belaste object. Door de amortisatie wordt een belasting naar periodiek vloeiende opbrengsten als het ware getransformeerd in een vermogensheffing ineens, een vermogensheffing die echter slechts bepaalde vormen van vermogen treft. De belastingdruk waarvan hier sprake is, tast de vermogenspositie aan.

## § 2. DE GEVOLGEN VAN DE BELASTINGDRUK

In het voorafgaande zagen we, hoe het economisch subject, dat door een belastingstoot wordt bedreigd, of de consequenties van deze belastingstoot — al dan niet noodgedwongen — accepteert, of reageert met een aanpassing van zijn plannen. Deze aanpassing kan dan verschillende vormen aannemen: a. een overdracht van de belasting; b. een productie-compensatie; c. een belastingvermindering.

*Het zijn deze reacties, die én de plaats én de vorm van de belastingdruk bepalen.*

Wanneer nu als gevolg van het invoeren van een nieuwe belasting of het verhogen van een oude belasting op zekere plaatsen een belastingdruk intreedt — waarbij het na het bovenstaande geen betoog meer behoeft, dat deze druk niet altijd op de belastingbetaler rust —, wanneer dus aan compensatie- en vermijdingsreacties een



eind is gekomen, dan zal zich de invloed van de heffing op het economisch leven nog voortzetten.

Het economisch subject gevoelt het verschijnsel van de belastingheffing als een rem op zijn pogingen het bereikte welvaartspeil te handhaven of te verhogen. Waar mogelijk zal het subject zijn plannen daarom zodanig wijzigen, dat deze remmende factor geheel of althans ten dele wordt opgeheven. We constateerden, dat deze wijzigingen verschillende vormen kunnen aannemen. *Doch na het ogenblik waarop aan deze compensatie- en vermijdingsreacties een einde is gekomen, zal een aanpassing van de plannen aan het verschijnsel van de belastingen nog voortgaan.* Vanaf het ogenblik immers, dat een bepaalde belastingdruk in de vorm van een geringer beschikbaar (reëel) inkomen moet worden geaccepteerd, zal het subject zich genoodzaakt zien zijn inkomensbesteding in overeenstemming te brengen met de gewijzigde situatie. En deze correcties van zijn bestedingsplannen zullen op haar beurt weer doorwerken in de economische situatie van andere subjecten. Een tweetal voorbeelden.

De ondernemer, die na het invoeren van een kostprijsverhogende belasting de verkoopprijs van zijn artikelen weet te verhogen (zonder noemenswaardige gevolgen voor zijn afzet) verlaagt het reële inkomen van zijn afnemers. De afnemers, die niet afzien van de aankoop van de duurder geworden artikelen, kunnen nu een geringere vraag naar andere goederen en diensten uitoefenen en/of minder sparen. Een geringere vraag naar andere goederen betekent een geringer inkomen voor de producenten van deze goederen. Deze producenten oefenen dan weer een geringere vraag naar productiefactoren uit, en de dragers van deze productieve krachten zijn op hun beurt genoodzaakt de bestedingsplannen te herzien, d.w.z. hun bestedingen en/of besparingen te beperken.

De arbeider, die na het invoeren van een loonbelasting zijn beschikbaar inkomen ziet afnemen (we veronderstellen, dat overdrachtmogelijkheden zijn uitgesloten, en voorts nemen we aan, dat van een productie-compensatie geen sprake is), zal zijn bestedingen en/of besparingen aan dit geringer inkomen dienen aan te passen. (Hetzelfde geldt in versterkte mate, wanneer de belasting wordt vermeden, wanneer de arbeider dus minder gaat werken: per saldo neemt in deze situatie het beschikbaar inkomen met een groter bedrag af, dan in het geval dat de belastingschuld zonder meer wordt geaccepteerd.) In zoverre zijn bestedingen afnemen, zullen elders inkomensstromen weer versmallen.

We constateren, dat de nadelige gevolgen van een belastingdruk zich door het economische leven voortplanten; we zien hoe deze nadelige gevolgen zich accumuleren: de uiteindelijke, totale inko-

mensafnemings overtreft de aanvankelijke vermindering van beschikbaar inkomen bij de subjecten, die door de belastingdruk worden getroffen. *Zoals de belastingstoot (het invoeren van een nieuwe belasting of het verhogen van een bestaande belasting) een groep van reacties inluit, die met het optreden van de belastingdruk een afsluiting vindt — een groep van reacties die we in het voorafgaande in een tweetal categorieën onderverdeelden (a. de vermindering van de belasting; b. het streven om de nadelige gevolgen van een heffing te neutraliseren) —, zo vormt de belastingdruk de initiale stoot tot een nieuwe keten van reacties.*

In enkele gevallen echter blijft deze reactie-keten op de belastingdruk uit:

a. Indien de belastingdruk zich demonstreert in een geringer beschikbaar inkomen, maar de op te brengen belastingen geheel uit besparingen worden bestreden. Op deze regel bestaat een uitzondering, n.l. in zoverre het besparingen van ondernemers betreft, die voor hun uitbreidingsinvesteringen met name op een financiering uit de winst zijn aangewezen. Hier kunnen de afnemende besparingen tot een geringere vraag naar productieve krachten leiden. (Zie Schouten: De Overheidsfinanciën in de Volkshuishouding. blz. 72 e.v.).

b. Inzoverre er sprake is van een belastingvermindering in de consumptieve sfeer: de consumenten zien van de aankoop van een hoger belast goed af, en bevredigen hun behoeften met niet of lager belaste substituten. De totale bestedingen nemen in dit geval immers niet af, en, wrijvingsverschijnselen buiten beschouwing latend, zal de inkomensstroom geen versmalling ondergaan.<sup>1</sup> Hetzelfde geldt voor de ondernemer, die in de organisatie van zijn voortbrenging een hoger belaste productieve kracht vervangt door een niet (of relatief lager) belast productiemiddel. We kunnen daarom algemeen stellen: de geschetste nadelige gevolgen in de zin van een doorwerking van de belastingdruk blijven uit, indien er een belastingvermindering intreedt, die de vorm van een vraagverschuiving aanneemt.

c. In zoverre er sprake is van een volledig geslaagde productiecompensatie.

Zonder de problemen rond de reacties op de belastingdruk uit-

<sup>1</sup> Op het eerste gezicht zou men wellicht menen, dat er geen wezenlijk verschil bestaat tussen de situatie, ontstaan door deze belastingvermindering, en de toestand waarin de consument de belasting accepteert, d.w.z. het hoger belaste goed blijft kopen, maar nu een geringere vraag uitoefent naar andere goederen. Toch bestaat er een essentieel verschil. Het kan niet worden ontkend, dat ook in het laatste geval de totale omvang van de bestedingen gehandhaafd blijft. In het laatste geval zullen de bestedingen echter niet geheel aan de ondernemers (en daarmee indirect aan de andere inkomensstrekkers) ten goede komen: de overheid zal namelijk een gedeelte van de bestedingen voor zich opeisen.



voerig te behandelen, willen we hier nog op een tweetal punten de aandacht vestigen.

De boven gesignaleerde nadelige werkingen van een belastingdruk planten zich *verzwakt* voort: de vermindering van beschikbaar inkomen bij de subjecten, die de belastingdruk gevoelen, zal de bestedingen van de laatsten met een geringer bedrag doen afnemen, d.w.z. *de vermindering van beschikbaar inkomen leidt tot afnemende bestedingen en afnemende besparingen*. (Men formuleert dit wel als volgt: de marginale bestedingsneiging is positief en kleiner dan 1.)

Daar nu uit de bestedingen de inkomens ontstaan, zal iedere volgende inkomensafnemening voortdurend kleiner worden. De bestedingsneiging is dus bepalend voor de verhouding tussen uiteindelijke, totale inkomensmutatie enerzijds en de initiale inkomensmutatie anderzijds; de bestedingsneiging is bepalend voor dit quotiënt, dat men aanduidt met de term „multiplier”.

Belastingen betekenen in het algemeen doorstromende koopkracht, en om deze reden is het niet geoorloofd op deze plaats de bestedingen van de overheid buiten beschouwing te laten. De hoeveelheid koopkracht, die, als gevolg van belastingmaatregelen, aan de economische subjecten is onttrokken, wordt door de overheid normaliter niet opgepot, d.w.z. deze koopkracht wordt door de overheid niet aan de circulatie onttrokken. De overheid zal de haar toevoeiende belastinggelden — uitzonderingen daargelaten — besteden, en zodoende worden cumulatieve krachten, tegengesteld aan de hierboven besprokene, opgewekt.

Ook hier kunnen we de werking van het multiplier-mechanisme waarnemen. De vraag naar de onderlinge grootte-verhouding van de cumulatieve krachten, in het leven geroepen door de belastingheffing en de cumulatieve krachten, veroorzaakt door de bestedingen van de overheid, kan a priori niet worden beantwoord. Alles hangt hier af van de bestedingsneiging in de particuliere sector enerzijds, de bestedingsneiging van de overheid anderzijds.

De belastingdruk zal dus o.a. de vraag naar consumptiegoederen ongunstig beïnvloeden, en deze vraagafnemening leidt tot een afnemening van het inkomen: de laatste grootte wordt immers bepaald door de bestedingen.

Nu zijn de bestedingen samengesteld uit twee componenten: enerzijds de aankoop van consumptiegoederen, anderzijds de aankoop van productie-goederen. We zagen hoe het verschijnsel van de belastingen — via aanpassingen in de sfeer van de inkomensbesteding, aanpassingen veroorzaakt door de belastingdruk — de effectieve vraag naar consumptiegoederen zal remmen, terwijl tegenover deze

afnemings van de bestedingen in de particuliere sector als negatieve factor, de toeneming van de bestedingen der overheid als positieve factor staat. De belastingen beïnvloeden echter eveneens *en wel direct* de vraag naar productiegoederen, doordat zij wijzigingen in de plannen van de ondernemers veroorzaken. Deze wijzigingen kunnen de vorm aannemen van een overdracht van de belastingen, een „inhalen” van de belastingen (productie-compensatie) of een vermijding van de belastingen.

De laatste twee reacties uiten zich in een gewijzigd aanbod van ondernemersactiviteit (tenzij de belastingvermijding een zuivere vraagverschuiving betekent), en daarmee in een corresponderende grotere dan wel geringere vraag naar productiegoederen. Een grotere vraag naar productiegoederen resulteert in een inkomenstoename, die uiteindelijk (door de werking van het multipliermechanisme) de aanvankelijke toeneming van de vraag naar productiegoederen overtreft; een afnemende vraag naar productiegoederen heeft het omgekeerde effect. Bij een productie-compensatie van de zijde der ondernemers oefenen de belastingen direct een bovenwaarts gerichte druk op nationaal inkomen en niveau van werkgelegenheid uit. Deze gunstige werking kan nog worden versterkt door de grotere overheidsbestedingen, die uit de belastingopbrengsten worden gevoed.

Bij een belastingvermijding van de zijde der ondernemers — een belastingvermijding die gepaard gaat met een geringere vraag naar productiegoederen — wordt een benedenwaarts gerichte druk op nationaal inkomen en werkgelegenheidsniveau uitgeoefend; een benedenwaartse druk, die niet kan worden tegengewerkt door de positieve druk van grotere overheidsbestedingen. In zoverre de ondernemers een geringere activiteit ontplooiën, in zoverre er sprake is van een belastingvermijding, vloeit de overheid immers geen belastingopbrengst toe. We concluderen dus, dat de vraag, of van het verschijnsel van de belastingen en de hiermede gepaard gaande besteding van de belastinggelden per saldo een gunstige invloed op nationaal inkomen en niveau van werkgelegenheid te verwachten is, slechts kan worden beantwoord door mede aan aard en grootte van productie-compensatie en belastingvermijding binnen de ondernemersgroep aandacht te schenken.

We zien hier hoe de reacties van de ondernemersgroep doorwerken in de economische toestand van de subjecten, die aan de ondernemers hun productieve krachten aanbieden.

Mogen we nu stellen, dat ook deze niet-ondernemers via deze reacties de belastingdruk gevoelen? Op de eerste plaats zou dit al betekenen, dat ook door de belastingvermijding (een belastingvermij-



ding van de ondernemers, die gepaard gaat met een geringere vraag naar productieve krachten) een zekere afwenteling, of, zo men wil, voortplanting van de belastingdruk zal optreden. En vervolgens: in het geval waarin men ook voor deze niet-ondernemers van een belastingdruk spreekt, moet men aannemen, dat de *totale* belastingdruk door de belastingvermijding van de ondernemers wordt verzwaaard, terwijl deze totale belastingdruk door een productie-compensatie van deze groep (een productie-compensatie, die tot een grotere vraag naar productieve krachten leidt) zelfs negatief kan worden. (Het is immers mogelijk, dat de initiale inkomenstoename, opgewekt door de grotere ondernemersactiviteit, de afnemering van beschikbaar inkomen bij de ondernemers overtreft.)

*Het lijkt ons gewenst te onderscheiden tussen een belastingdruk in enge zin of primaire belastingdruk en een secundaire belastingdruk. Beide gezamenlijk vormen de belastingdruk in ruime zin.*

De belastingdruk in enge zin treft het subject op wie de belastingstoot is gericht<sup>1</sup>: slechts door een overdrachtreactie kan dit subject deze belastingdruk in enge zin geheel of gedeeltelijk afwentelen op andere subjecten. De belastingdruk in enge zin resulteert uit de belastingstoot of uit een overdrachtreactie. De secundaire belastingdruk daarentegen resulteert uit een productie-compensatie of een belastingvermijding: zij is steeds het gevolg van een bepaalde reactie op de belastingstoot. In tegenstelling tot de primaire belastingdruk kan de secundaire belastingdruk negatief zijn.

Waar we in voorafgaande bladzijden van belastingdruk tout court spraken, doelden we steeds op de primaire belastingdruk; hetgeen echter met betrekking tot de gevolgen van de primaire belastingdruk, de doorwerking hiervan op het economische leven, werd vastgesteld, geldt eveneens voor de secundaire belastingdruk.

In de volgende bladzijden doelen we, sprekend over de belastingdruk, steeds op de belastingdruk in ruime zin.

### § 3. NADERE AFBAKENING VAN HET OVERDRACHTPROBLEEM

Het voorafgaande overziende, constateren we, dat het verschijnsel van de belastingen een zeer samengesteld complex van krachten in het leven roept. Ook nog na het ogenblik, waarop aan vermijdings-

<sup>1</sup> Aangezien door een belastingvermijding de belastingschuld wordt vermeden, en dus geen belasting wordt betaald, terwijl desalniettemin sprake is van een zekere belastingdruk in enge zin, mogen we hier niet spreken van de belastingbetaler.

en compensatiereacties een einde is gekomen, ook nog na het intreden van een belastingdruk dus, zullen de economische subjecten hun plannen aan de belastingen aanpassen. We merkten reeds op: zoals de belastingstoot een groep van reacties veroorzaakt die met het optreden van de belastingdruk een afsluiting vinden, zo luidt de belastingdruk op zijn beurt een nieuwe keten van reacties in.

Het onderscheid dat hier wordt gemaakt tussen effecten, optredend vóór de belastingdruk en effecten, optredend ná de belastingdruk, is geboren uit doelmatigheidsoverwegingen. De reacties in het leven geroepen door het invoeren van een nieuwe belasting of het verhogen van een reeds bestaande belasting zijn dermate talrijk en gedifferentieerd, dat het ons, zonder een scherpe afbakening van de verschillende effecten, niet mogelijk is een inzicht in het geheel te verwerven. De belastingstoot vormt een verstoring van het economisch evenwicht: het complex van economische krachten richt zich op een nieuwe evenwichtstoestand. (Het feit, dat het economische leven nooit een evenwichtstoestand bereikt, daar regelmatig nieuwe versturende krachten optreden, het feit dus dat het economische leven voortdurend „en route” is naar een nieuw evenwicht, doet aan de bruikbaarheid van de evenwichtshypothese als theoretisch hulpmiddel geen afbreuk.)

Een en ander komt tot uiting in de plannen van de economische subjecten: deze plannen worden als gevolg van de belastingstoot gewijzigd. Deze veranderingen rubriceren we in een tweetal groepen: reacties vóór de belastingdruk en reacties ná de belastingdruk.

*Aan de eerste groep reacties ligt ten grondslag het streven de remmende werking, die de nieuwe belasting op het welvaartspeil uitoefent, zoveel mogelijk te ontgaan (belastingvermijding) of te neutraliseren (productie-compensatie dan wel overdracht). Tegenover de belastingstoot en de hieruit resulterende dreiging van de belastingdruk neemt het economisch subject een actieve houding aan. Aan de basis van de tweede groep reacties treffen we daarentegen een houding aan die een passief karakter draagt: het economisch subject brengt zijn plannen in overeenstemming met het nieuw datum van een — al dan niet noodgedwongen — geaccepteerde belastingdruk. In zoverre deze belastingdruk zich uit in een geringer beschikbaar inkomen, noodzaakt zij immers tot een aanpassing van de inkomensbesteding. Zoals we in het voorafgaande reeds zagen, vormen deze afnemende bestedingen op haar beurt de initiale stoot tot een gehele keten van reacties.*

*De eerste groep reacties houdt direct verband met de belastingstoot, de tweede groep daarentegen met de belastingdruk.*

Een bestudering van de eerste groep reacties moet ons het antwoord geven op de vraag waar de belastingdruk zal rusten, m.a.w.



„op wie de meer directe last van de heffing drukt”.<sup>1</sup> In de problemenkring rond de effecten ná de belastingdruk erkent men, dat deze belastingdruk in het economische leven doorwerkt: de studie van deze effecten grijpt aan, waar de compensatie- en vermijdingsleer eindigt. Het object van onderzoek is hier ruimer: gevraagd wordt naar de „uiteindelijke economische toestand, door een belasting in het leven geroepen”.<sup>1</sup> Het hier verdedigde onderscheid, ingevoerd door Pantaleoni en sindsdien door een groot aantal auteurs gevolgd, won nog aan betekenis sinds het ogenblik dat in de economische wetenschap de macro-economische beschouwingswijze zich naast de micro-economische een plaats veroverde.

Eerst van dit moment af werd men zich van de „doorwerking” van de belastingdruk (en de besteding van de belastinggelden door de overheid) ten volle bewust. Tot dan toe droegen de beschouwingen over de gevolgen van de belastingdruk nog al te zeer een incidenteel en fragmentarisch karakter.

Wanneer we nu de invloed van de belastingen op het economisch leven willen onderzoeken, dan presenteert zich de door Pantaleoni ingevoerde onderscheiding als een belangrijk hulpmiddel om de gedifferentieerde reactievormen van het economisch subject op het verschijnsel van de belastingen te bestuderen. En niet in de laatste plaats aangezien de reacties optredende na de belastingdruk zich meer eigenen voor een benadering langs de weg der macro-economische beschouwingswijze, terwijl daarentegen de reacties op de belastingstoot zich meer voor een micro-economische beschouwingswijze lenen. Nu is er evenwel in de moderne, macro-economisch georiënteerde literatuur een streven merkbaar dit onderscheid te doen vervallen, en de vraagstukken betreffende overdracht en productie-compensatie te behandelen in de problemenkring rond de algemene gevolgen van de belasting. In deze gedachtengang is er in feite voor een begrip belastingdruk, zoals we dit in het voorafgaande interpreteerden, geen plaats (Grenville Holden: „... incidence alone cannot answer important questions as to the effect of fiscal policy on incomes and employment”)<sup>2</sup>: de totale uiteindelijke effecten van een belastingwijziging vormen het object van onderzoek. Als belangrijkste objectie tegen een micro-economische beschouwingswijze van het overdrachtprobleem voeren deze auteurs aan, dat een dergelijke analyse geen recht doet wedervaren aan de samenhangen in het economisch leven, dat gebruik wordt gemaakt van een ongeoorloofde „ceteris paribus-constructie”.

<sup>1</sup> Omschrijving overgenomen uit „The Report of the Colwyn Committee of 1927”.

<sup>2</sup> In het artikel „Incidence of Taxation”, verschenen in *The American Economic Review* Dec. '40 Vol XXX No 4.

Wanneer bijvoorbeeld wordt nagegaan, of, en in hoeverre een ondernemer erin slaagt een kostprijsverhogende belasting door te berekenen in de verkoopprijs van zijn producten, dan luidt de conclusie dat de elasticiteiten van vraag- en aanbodcurven hiervoor bepalend zijn, terwijl geen aandacht wordt geschonken aan het feit, dat de vraagcurve het functionele verband tussen omvang van de vraag enerzijds en prijs anderzijds weergeeft *onder de vooropstelling dat alle overige omstandigheden gelijkblijven. De belastingheffing zelf verandert echter deze omstandigheden, zodat het verloop van de vraagcurve ten onrechte als een van de belastingen onafhankelijk gegeven wordt gezien.*

Tegen dit argument stellen we het verweer van Horst C. Recktenwald: „Wie es methodisch zweckmässig und wissenschaftlich einwandfrei ist, etwa die Erscheinung der Preisbildung auf den verschiedenartigen Märkten isoliert zu untersuchen und von den Einflüssen der allgemeinen Interdependenz (durch die ceteris paribus-Klausel) zu abstrahieren, so lässt sich auch das Phänomen der Steuerüberwälzung losgelöst von andersartigen und zeitlich unterschiedlichen Steuerwirkungen behandeln. Preisänderungen infolge verringerten Nachfrage der Besteueren sollten begrifflich von der Überwälzung getrennt werden”.<sup>1</sup>

Accepteren we deze opvatting, dan is ook slechts één standpunt mogelijk t.a.v. de quaestie die in de literatuur de meningen eveneens verdeeld houdt: de invloed van de overheidsbestedingen. Tegenover de geringere vraag van het subject, dat de belastingdruk in een lager beschikbaar inkomen of een lager reëel inkomen gevoelt, staat de grotere vraag van de overheid. Laten we in het overdrachtprobleem de eerste negatieve factor buiten beschouwing, dan dienen we ook te abstraheren van de tweede positieve grootheid. Beide laatste factoren behoren tot de problemenkring rond de effecten ná de belastingdruk. In het vervolg zullen we op dit vraagstuk nog uitvoerig terugkomen.

Maar ook tegen een macro-economische theorie van de overdracht kan een belangrijk bezwaar worden ingebracht. Men mag zich o.i. met gerechte twijfel afvragen, of de macro-economische begrippen-apparatuur en de macro-economische beschouwingswijze (uiteraard ingesteld op totaal-grootheden) zich lenen voor een probleem, waarbij het juist zo sterk op de gedifferentieerde veelvormigheid van het economische leven aankomt. Voor een vruchtbare bestudering van het overdracht-probleem kan men niet uitgaan van *dé* ondernemers-groep, *dé* consumenten-groep, *dé* winstmarge etc.

<sup>1</sup> Horst C. Recktenwald: „Zur Lehre von der Steuerüberwälzung und den Steuerwirkungen” in Finanzarchiv neue Folge, Bd 13 1951/1952 blz. 291 t/m 305.



Vervolgens (zoals we hierboven reeds opmerkten): *in een macro-economische beschouwingswijze wordt het eigenlijke overdrachtprobleem vaak (bewust of onbewust) miskend.*

Object van onderzoek is dan veeleer „de uiteindelijke economische toestand, door een belasting in het leven geroepen”. Een en ander is meestal een direct gevolg van het streven om in de analyse op hetzelfde ogenblik alle door de belastingheffing opgewekte krachten en reacties te introduceren. Een voorbeeld van een bewuste miskenning van het eigenlijke overdrachtprobleem vinden we bij Grenville Holden. Het klassieke „incidence”begrip, aldus deze auteur, kan de vragen naar de reacties van nationaal inkomen, totale bedrijvigheid etc. op de belastingheffing niet beantwoorden, en *thus* moeten we de analyse in een andere richting opbouwen.

Het „incidence”-probleem heeft echter betrekking op de vraag waar de belastingstoot zich uitkristalliseert in een belastingdruk. Is de oplossing van dit probleem eenmaal gevonden, dan kan men zich de vraag stellen hoe deze belastingdruk doorwerkt in het gehele economische leven.

*Ons inziens moet de oplossing van het twistpunt betreffende de methodologie meer gezocht worden in een arbeidsverdeling:* de micro-economische beschouwingswijze en de macro-economische beschouwingswijze hebben ieder haar eigen verdiensten en haar eigen terrein.

Het eigenlijke overdracht-probleem, het vraagstuk waar de belastingstoot neerslaat in een belastingdruk, zouden wij dan willen toewijzen aan de micro-economische analyse; de problemenkring rond de gevolgen van de belastingdruk valt dan toe aan de macro-economische analyse. Waar de werkzaamheden van de eerste analyse eindigen, beginnen de werkzaamheden van de laatstgenoemde analyse.

Object van deze studie is de belastingoverdracht, en wel meer speciaal de overdracht van de belastingen, die zich voordoen in de sfeer van de onderneming. Het probleem waarmee we ons zullen bezighouden kan als volgt worden omschreven: *in hoeverre kan een onderneming, die, hetzij direct, hetzij indirect door een bepaalde belasting wordt bedreigd, de belastingdruk (in enge zin) ontgaan?*

In het voorafgaande gaven we de overdrachtdefinitie waarvan we ons in het vervolg zullen bedienen. Een verdediging van deze definitie tegenover andere, in de literatuur gebruikelijke, begripsbepalingen komt eerst in de loop van het verdere betoog aan de orde. Tevens zullen we uit de verdere behandeling zien, hoe een begrip van het overdrachtverschijnsel een inzicht in de andere re-

acties volgend op de belastingstoot (productie-compensatie en met name het symptoom van de belastingvermijding) veronderstelt. Om deze reden besteedden we in dit eerste hoofdstuk ook aan die andere reacties uitvoerig aandacht.

# SUBJECT, WAAROP BELASTINGSTOOT IS GERICHT:

PRIMAIRE BELASTINGDRUK

## OVERDRACHT:

a. *Volledige overdracht:* —————  
Vergroting v/h (bruto-) inkomen  
= op te brengen belastingen;

b. *Gedeeltelijke overdracht:* —————  
Vergroting v/h (bruto-) inkomen  
< op te brengen belastingen.

PRIMAIRE BELASTINGDRUK  
manifesteert zich:

1. *productieve sfeer:* vermindering beschikbaar inkomen;

## PRODUCTIE-COMPENSATIE:

a. *Volledig:* —————  
b. *Gedeeltelijk:* —————

PRIMAIRE BELASTINGDRUK

manifesteert zich in  
grotere inspanningen,  
risico's, die het subject  
zich moet getroosten om  
de belasting „in te halen”.

## BELASTING-STOOT

## BELASTING-VERMIJDING:

PRIMAIRE BELASTINGDRUK

manifesteert zich:

1. *productieve sfeer:* —————  
negatieve component:  
vermindering beschikbaar inkomen  
(eventuele positieve component:  
geringere inspanningen en risico's)
2. *Consumptieve sfeer:*  
geringere bevrediging.

PASSIEF ONDERGAAN  
VAN DE BELASTINGSTOOT:  
(variant: amortisatie)

PRIMAIRE BELASTINGDRUK

manifesteert zich:

1. *Productieve sfeer:*  
vermindering beschikbaar inkomen
2. *Consumptieve sfeer:*  
vermindering beschikbaar reëel in

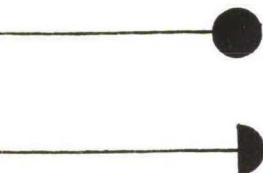


## ANDERE SUBJECTEN:

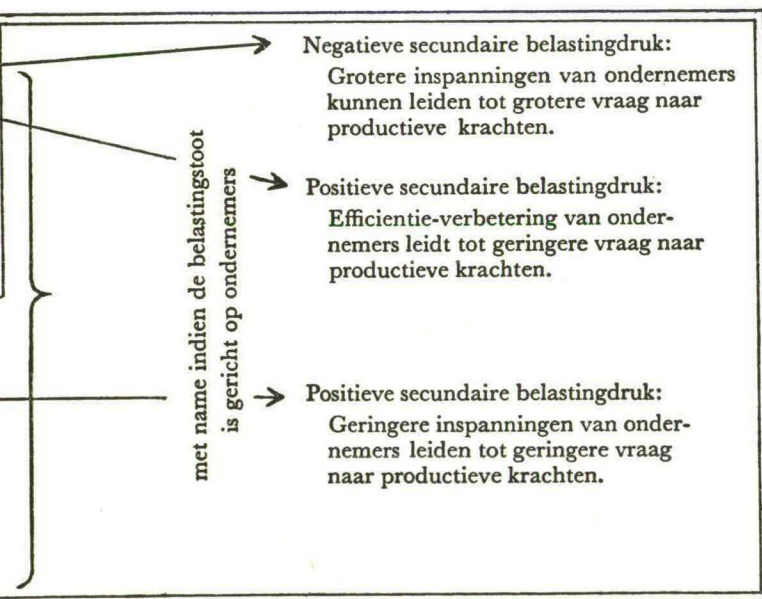
PRIMAIRE BELASTINGDRUK

SECUNDAIRE BELASTINGDRUK

GEVOLGEN VAN DE  
BELASTINGDRUK



2. *consumptieve sfeer*: vermindering  
reëel inkomen.



Tegenover de negatieve gevolgen van de belastingdruk staat de  
positieve werking van de overheidsbestedingen.

N.B. Het omlijnde gedeelte van het schema geeft de „excess burden” aan.  
In de sfeer van de secundaire belastingdruk kan de „excess burden”  
ook negatief zijn, m.a.w. geen last beteken.

Het schema is slechts bedoeld als résumé van het voorafgaande; het pretendeert  
dus geenszins een volledigheid. Met name wat de belastingvermijding en de  
vormen van secundaire belastingdruk betreft, zal het in het volgende nog wor-  
den aangevuld.

## HOOFDSTUK II

# OVERDRACHT VAN DE KOSTPRIJSVERHOGENDE BELASTINGEN

### § 1. ALGEMENE BESCHOUWINGEN

De belastingen die de onderneming treffen, kunnen op verschillende manieren worden ingedeeld.<sup>1</sup> In het kader van deze studie is een rubricering in kostprijsverhogende belastingen enerzijds, belastingen op overschotten anderzijds, een indeling die in de literatuur gaandeweg een belangrijke plaats veroverd, de meest geëigende. In dit hoofdstuk zullen we ons bezighouden met de kostprijsverhogende belastingen; de belastingen op overschotten komen in hoofdstuk III aan de orde. Tot de kostprijsverhogende belastingen kunnen we o.a. rekenen: de omzetbelasting, accijnzen, invoerrechten, motorrijtuigenbelasting, vereveningsheffing.

*Onder welke condities en in hoeverre kunnen deze belastingen nu worden overgedragen?*

In de literatuur wordt wel verdedigd, dat de kostprijsverhogende belastingen op de duur geheel ten laste van de consumenten zullen komen. Deze theorie baseert zich op de stelling, dat de ondernemer uiteindelijk in zijn verkoopprijs een integrale vergoeding moet vinden voor alle kostenfactoren. Tegen dit algemene overdracht-recept kunnen de volgende bezwaren worden ingebracht. In de eerste plaats: het is een „long run-theorie”, die ons niets zegt betreffende de overdracht-mogelijkheden „in the short run”. Vervolgens: het kan niet worden ontkend, dat de ondernemer op de duur in de verkoopprijs een vergoeding moet vinden voor alle kostenfactoren. Uit deze stelling mag men evenwel niet concluderen, dat de verkoopprijs van het product *dus* gelijk is aan de som van alle in het product opgegangene kostenfactoren; uit deze stelling mag men niet concluderen tot de juistheid van de klassieke kostenwet. Het is namelijk zeer wel mogelijk, dat ook „in the long run” in de verkoopprijs nog een economisch surplus, een winstbestanddeel is verdisconteerd. En in het laatste geval kan een eventuele nieuwe kostenfactor, zonder de continuïteit van de productie in gevaar te brengen, geheel of ten dele ten koste van dit winst-element komen. We kunnen nog verder gaan. Indien in de verkoopprijs een winstelement (het gaat hier om de „zuivere” winst) is opgenomen, *moet* iedere kostprijs-

<sup>1</sup> Zie Smeets: De economische betekenis van de belastingen, Aanhangsel: Indelingen van de belastingen.

verhogende belasting — een ogenblik afziende van de mogelijkheid dat vóór de belastingstoot de winstmogelijkheden niet volledig werden benut — voor een gedeelte ten koste van de ondernemerswinst komen. De verkoopprijs is hier immers opgebouwd uit een tweetal componenten: de kostprijs enerzijds en een zekere winstopslag anderzijds. Deze winstopslag is afhankelijk van de kostprijs en de prijs- en afzetmogelijkheden op de verkoopmarkt: de winstopslag mag dus niet worden beschouwd als een constant percentage van de kostprijs. Gegeven prijs- en afzetmogelijkheden op de verkoopmarkt van de producten vooropstellend, zal de relatie tussen totale winsten en totale kosten een negatieve zijn: indien de totale kosten stijgen, zullen de totale winsten afnemen. Het is nu juist de taak van de overdrachtleer te onderzoeken, in hoeverre een nieuwe belasting (hier: een nieuwe kostprijsverhogende belasting) de beschikbare ondernemerswinst treft. En bij dit onderzoek moeten we de waarschuwing van Harold Somers in gedachten houden: „One important warning that must be mentioned in connection with commodity taxes is, that the shifting process is a very uncertain one indeed. There is no assurance that the tax will be passed on to the consumer”.<sup>1</sup>

Van groter betekenis is de meer gangbare opvatting, volgens welke de kostprijsverhogende belastingen *in principe* overdraagbaar zijn; of de mogelijkheid tot overdracht *in concreto* echter bestaat, zou afhangen van de geaardheid van de vraag naar en het aanbod van het belaste product, beter: van de elasticiteit van de vraag enerzijds en de elasticiteit van het aanbod anderzijds. Aan een bespreking van deze opvatting laten we een korte uiteenzetting van de begrippen vraagelasticiteit en aanbodelasticiteit voorafgaan.

Een van de belangrijkste factoren, die de omvang van de vraag naar een zeker goed bepaalt, is de prijs van dit goed. Normaliter is de relatie tussen prijs enerzijds en omvang van de vraag anderzijds een negatieve. Anders geformuleerd: overige omstandigheden gelijkblijvend, zal in de regel een prijsverhoging gevolgd worden door een afneming van de vraag, een prijsverlaging door een vraagtoeneming. (Deze regel lijdt uitzondering voor de z.g. inferieure artikelen: op deze uitzondering zullen we hier niet nader ingaan.) De hier gesignaleerde relatie wordt nu *quantitatief* tot uitdrukking gebracht in de grootheid die we vraagelasticiteit noemen. Deze grootheid is een verhoudingscijfer tussen twee relatieve waarden n.l. de relatieve vraagwijziging enerzijds en de relatieve prijsveran-

<sup>1</sup> Harold Somers: Public Finance and National Income, blz. 310.



dering anderzijds. *De elasticiteit van de vraag wordt gemeten door het quotiënt, dat als teller de relatieve vraagwijziging, als noemer de relatieve prijsverandering heeft. Wanneer een prijswijziging groot  $x\%$  wordt gevolgd door een vraagverandering groot  $y\%$ , dan is de elasticiteitscoëfficiënt  $y/x$ . Ingeval  $y/x$  groter is dan 1, spreken we van een elastische vraag; in het omgekeerde geval van een inelastische vraag. In figuur 1 — waar we eenvoudigheidshalve de vraagcurve (de*

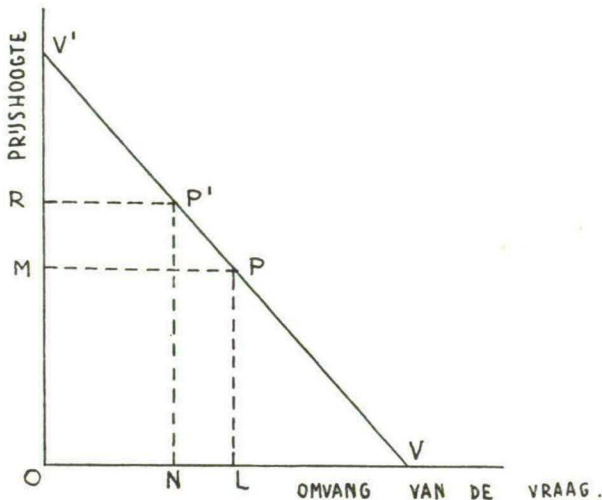


Fig. 1.

curve die de relatie tussen prijs hoogte en omvang van de vraag weergeeft) als een rechte tekenden — wordt een en ander uitgewerkt. De rechte  $VV'$  stelt de vraagcurve voor. Indien de prijs stijgt van  $OM$  tot  $OR$ , zal de vraag afnemen van  $OL$  tot  $ON$ . Krachtens onze definitie geldt nu:

$$\begin{aligned} \text{elasticiteit van de vraag} &= \frac{\text{relatieve vraagverandering}}{\text{relatieve prijswijziging}} = \\ &= \frac{NL/OL}{RM/OM} = \frac{OM}{RM} \times \frac{NL}{OL} = \frac{PV}{PP'} \times \frac{PP'}{PV'} = \frac{PV}{PV'} \quad \dots \end{aligned}$$

We zien hier, hoe de elasticiteit van de vraag op ieder punt van de vraagcurve een andere zal zijn. Volledigheidshalve moeten we dus schrijven: de elasticiteit van de vraag in  $P$  is gelijk aan  $PV/PV'$ .

Evenals de gevraagde hoeveelheid is ook de aangeboden hoeveelheid mede van de prijs afhankelijk. In het algemeen is hier echter

niet van een negatieve, doch van een positieve relatie sprake: een prijsverhoging zal, opnieuw overige omstandigheden gelijk veronderstellend, gevolgd worden door een aanbodvergroting, een prijsverlaging door een aanbodinkrimping. Deze relatie wordt weer *quantitatief* tot uitdrukking gebracht in de elasticiteit van het aanbod.

*De elasticiteit van het aanbod wordt gemeten door het quotiënt, dat als teller de relatieve aanbodverandering, als noemer de relatieve prijswijziging heeft.* In figuur 2 wordt een en ander graphisch voorgesteld. De

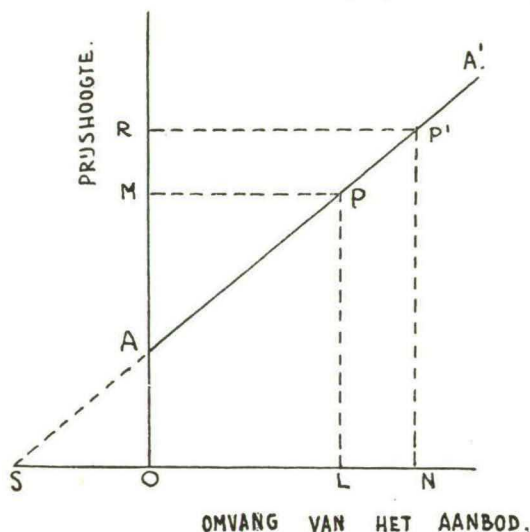


Fig. 2.

rechte  $AA'$  stelt de aanbodcurve voor. Indien de prijs stijgt van  $OM$  tot  $OR$  zal de aangeboden hoeveelheid toenemen van  $OL$  tot  $ON$ .

Krachtens onze definitie geldt nu:

$$\begin{aligned} \text{elasticiteit van het aanbod} &= \frac{\text{relatieve aanbodverandering}}{\text{relatieve prijswijziging}} = \\ &= \frac{LN/OL}{RM/OM} = \frac{OM}{RM} \times \frac{LN}{OL} = \frac{SP}{PP'} \times \frac{PP'}{AP} = \frac{SP}{AP} \end{aligned}$$

Niettegenstaande het feit dat de aanbodcurve  $AA'$  een rechte is, varieert weer de aanodelasticiteit naar gelang men een ander punt op de curve kiest. De aanodelasticiteit in  $P$  is zo  $SP/AP$ ; in  $P'$   $SP'/AP$ .

*Hoeveelheids-belasting:*

Keren we terug tot ons uitgangspunt, een bespreking van de theorie,

die de concrete overdrachtmogelijkheden van een kostprijsverhogende belasting afhankelijk acht van de vraag- en aanbodelasticiteit.

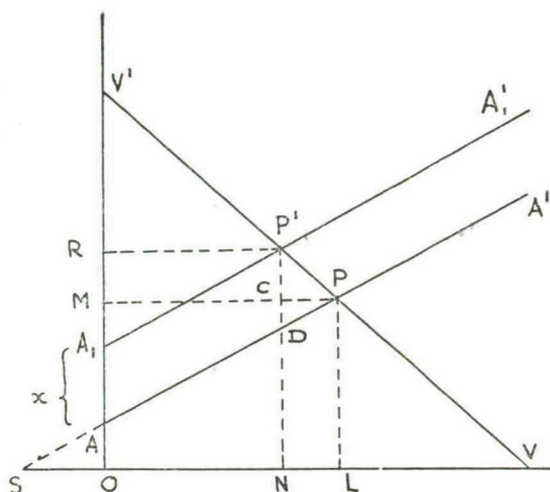


Fig. 3.

In figuur 3 wordt de vraagcurve naar een bepaald goed voorgesteld door de curve  $VV'$ , de aanbodcurve door de curve  $AA'$ .<sup>1</sup> Veronderstellen we, dat op een bepaald ogenblik de marktprijs gelijk is aan de evenwichtsprijs  $OM$ . (De prijs  $OM$  noemen we een evenwichtsprijs, aangezien bij deze prijs gevraagde en aangeboden hoeveelheid met elkaar in evenwicht zijn.) Nu wordt door de overheid van de producenten een belasting geheven naar rato van hun omzet in technische eenheden; er wordt dus een omzetbelasting geïntroduceerd, die — ongeacht de hoogte van de verkoopprijs en dus ongeacht de aangeboden hoeveelheid — *per eenheid product* een constante is, bijvoorbeeld  $x$ .

(In de Duitse literatuur duidt men deze omzetbelasting aan met de term „Stücksteuer” of „Mengensteuer”; in de Engels-Amerikaanse literatuur spreekt men van „unit tax”.) Deze omzetbelasting beïnvloedt de kostenfiguur van de producenten: de nieuwe aanbodcurve is  $A_1A_1'$ . Gezien het feit, dat de omzetbelasting wordt geheven

<sup>1</sup> We vestigen er de aandacht op, dat de curve  $AA'$  een grenskostencurve is, een curve dus, die het verloop van de grenskosten per eenheid product bij een variërende productie-omvang weergeeft. De totale kosten van de hoeveelheid  $OL$  (zie figuur 3) bedragen zodoende  $OLPA$ , en waar de producten gezamenlijk bij een prijs  $OM$  voor deze hoeveelheid een bedrag  $OLPM$  ontvangen, toucheren zij een „producers' surplus” groot  $APM$ .



naar rato van de omzet in technische eenheden; gezien het feit, dat de totaal opgebrachte omzetbelasting dus recht evenredig varieert met de omzet, moet  $A_1A_1'$  evenwijdig zijn aan  $AA'$ . Het bestaande evenwicht wordt dus verstoord, maar de markt past zich aan, zodat na verloop van korter of langer tijd een nieuwe evenwichtstoestand resulteert met als marktprijs  $OR$ .

*Vrij algemeen wordt nu aangenomen, dat in de mate van prijsstijging de maatstaf voor het meer of minder geslaagd zijn van de overdracht dient te worden gezocht.* Indien de marktprijs stijgt met het bedrag per eenheid product aan belasting op te brengen, heet de overdracht volledig geslaagd; indien de marktprijs slechts met een gedeelte van dit bedrag stijgt, zou er sprake zijn van een gedeeltelijke overdracht. Anders geformuleerd: in deze opvatting is de mate van prijsstijging bepalend voor de verdeling van de belastingdruk over consumenten en producenten. Onder de omstandigheden geschetst in figuur 3 zal de belastingdruk zich over consumenten en producenten verdelenvolgens de verhouding  $P'C : CD$ . In totaal wordt immers aan belasting opgebracht  $ON \cdot x = ON(P'C + CD)$ .<sup>1</sup>

Na de belastingheffing betalen de consumenten voor de *alsdan gekochte hoeveelheid*  $ON$  immers meer  $ON \cdot P'C$ , terwijl aan de producenten voor de *na de heffing verkochte hoeveelheid* per saldo minder toevloeit  $ON \cdot CD$ . (Vóór de heffing ontvingen de producenten voor de hoeveelheid  $ON$  een bedrag groot  $ON \cdot CN$ . Ná de heffing ontvangen zij voor deze hoeveelheid  $ON \cdot P'N$ ; tegenover deze hogere opbrengst ter grootte van  $ON \cdot P'C$  staan evenwel hogere kosten — de op te brengen belastingen — ter grootte van  $ON(P'C + CD)$ ). Uit de figuur blijkt nu:

$$P'C : CD = MV' : MA = 1 : \frac{MA}{MV'} = \frac{MO}{MA} : \frac{MO}{MV'} = \frac{SP}{AP} : \frac{PV}{PV'} =$$

= aanbodelasticiteit in  $P$  : vraagelasticiteit in  $P$ .

*En hiermede leidden we de algemene formule af, waarin H. Dalton de invloed van de factoren vraagelasticiteit en aanbodelasticiteit op de overdracht-mogelijkheden tot uiting poogde te brengen: de belastingdruk van een kostprijs-verhogende belasting verdeelt zich over kopers en verkopers in verhouding van de aanbodelasticiteit tot de vraagelasticiteit.*

Onze conclusie luidt dus, dat na invoering van een „hoeveelheidsbelasting” de prijs zal stijgen met:

<sup>1</sup> We zien hier eenvoudigheidshalve even af van het feit, dat er naast de „zichtbare” belastingdruk groot  $ON \cdot x$  nog sprake is van een „onzichtbare” belastingdruk of „excess burden” ter grootte van  $PP'D$ . In het vervolg komen we hier nog uitvoerig op terug.

$$\frac{\text{aanbodelasticiteit}}{\text{aanbodelasticiteit} + \text{vraagelasticiteit}} \cdot \text{hoeveelheidsbelasting.}$$

Schrijven we voor de aanbodelasticiteit  $Ea$  en voor de vraagelasticiteit  $Ev$ . We onderscheiden nu vijf grensgevallen:

1.  $Ea = \infty$  (de aanbodcurve verloopt horizontaal): de prijsverhoging is dan gelijk aan het bedrag per eenheid product aan belasting op te brengen.
2.  $Ea = 0$  (de aanbodcurve verloopt verticaal): geen prijsverhoging.
3.  $Ev = \infty$  (de vraagcurve verloopt horizontaal): geen prijsverhoging.
4.  $Ev = 0$  (de vraagcurve verloopt verticaal): de prijsverhoging is dan gelijk aan het bedrag per eenheid product aan belasting op te brengen.
5.  $Ea = Ev$ : de prijsverhoging is gelijk aan 50% van het bedrag per eenheid product aan belasting op te brengen.

Naast deze vijf grensgevallen kunnen we algemeen stellen:

6.  $Ea > Ev$ : de prijsverhoging is groter dan in het geval, genoemd onder (5).
7.  $Ea < Ev$ : de prijsverhoging is kleiner dan in het geval, genoemd onder (5).

F. K. Mann geeft in zijn artikel „Überwälzung der Steuer” een algemene overdrachtregel, die afwijkt van de in het voorafgaande gegeven regel van H. Dalton. F. K. Mann stelt hier namelijk: „*Die Überwälzung gelingt, wenn das Angebot elastischer ist als die ihr jeweils gegenüber stehende Nachfrage oder wenn die Nachfrage elastischer ist als das ihm jeweils gegenüber stehende Angebot*”.<sup>1</sup> Het eerste gedeelte van de regel heeft betrekking op de voortwenteling; het tweede gedeelte op de terugwenteling. F. K. Mann stelt dus, dat een overdracht (hier bedoeld voortwenteling) slaagt, indien het aanbod elastischer is dan de vraag.

We zagen echter, dat, behoudens in het geval waarin de aanbodelasticiteit nul is en het geval waarin de vraagelasticiteit oneindig is, een hoeveelheidsbelasting in ieder geval tot een prijsverhoging zal leiden. In de gedachtengang van de theorie, die in een prijsverhoging het bewijs van een geslaagde overdracht — zij het misschien slechts een geslaagde gedeeltelijke overdracht — ziet, kan de onderlinge grootte-verhouding van vraagelasticiteit enerzijds en aanbodelasticiteit anderzijds slechts bepalend zijn voor de mate waarin overdracht plaats vindt, niét voor het feit of er al dan niet van een overdracht

<sup>1</sup> Handwörterbuch der Staatswissenschaften, blz. 348.

sprake is. Om deze reden moet de „allgemeine Überwälzungsregel” van Mann als een minder gelukkige formulering worden afgewezen.

### Waarde-belasting:

Naast een kostprijsverhogende belasting die tot maatstaf neemt de verkochte hoeveelheid product, een kostprijsverhogende belasting dus naar rato van de omzet gemeten in technische eenheden (hoeveelheidsbelasting), kennen we een kostprijsverhogende belasting die tot maatstaf neemt de omzet gemeten in waarde-eenheden (waarde-belasting). Hier is de omzetbelasting per eenheid product niet langer een constante (d.w.z. geen constante absolute grootheid), maar zij varieert met de hoogte van de verkoopprijs. Bedraagt deze omzetbelasting bijv.  $x\%$  van de bruto-opbrengst, dan zal de belasting per eenheid product bij een prijs  $p$  gelijk zijn aan  $x/100$  maal  $p$ ; bij een prijs  $(p + y)$  gelijk aan  $x/100$  maal  $(p + y)$ . (In de Duitse literatuur duidt men deze omzetbelasting aan met de term „Wertsteuer”; in de Engels-Amerikaanse literatuur spreekt men van „ad valorem tax”.) Gaan we uit van een vraag- en aanbodcurve zoals we die in figuur 3 tekenden, en veronderstellen we, dat door de overheid van de producenten een omzetbelasting wordt geheven groot  $x\%$  van de bruto-opbrengst, dan zal de nieuwe aanbodcurve een verloop hebben zoals geschetst in figuur 4 ( $AA_1 = OA_1 \cdot x/100$ ).<sup>1</sup>

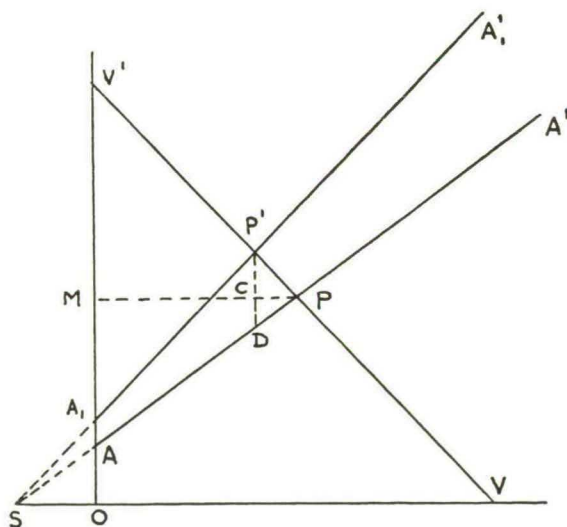


Fig. 4

<sup>1</sup> In fig. 4 gaan we er dus van uit, dat de omzetbelasting dient te worden berekend als een percentage van de verkoopprijs plus de omzetbelasting.



Uit deze figuur blijkt opnieuw hoe  $P'C : CD =$  aanbodelasticiteit in  $P$  : vraagelasticiteit in  $P$ .

Indien de marktprijs vóór de belastingheffing  $p$  bedraagt, en indien een hoeveelhedsbelasting ter grootte van  $B$  wordt gegeven, dan zal de nieuwe marktprijs zijn:

$$p + \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot B$$

Indien de marktprijs vóór de belastingheffing  $p$  bedraagt, en indien een waarde-belasting ter grootte van  $x\%$  van de omzet wordt gegeven, dan zou men wellicht op het eerste gezicht menen, dat de marktprijs zal stijgen tot:

$$p + \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot \frac{x}{100} \cdot p$$

*Onder vigore van een waarde-belasting moet echter na de prijsstijging een groter bedrag aan belasting per eenheid product worden opgebracht. Bij een prijs gelijk aan*

$$p + \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot \frac{x}{100} \cdot p$$

wordt per eenheid product niet aan belasting gegeven  $p \cdot x/100$ , maar:

$$\frac{x}{100} \cdot p \cdot \left( 1 + \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot \frac{x}{100} \right)$$

Deze hogere belasting per eenheid product leidt tot een verdere prijsstijging. Uiteindelijk zal daarom per eenheid product aan belasting worden opgebracht:

$$\frac{x}{100} \cdot p \cdot \left( \frac{1}{1 - \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot \frac{x}{100}} \right)$$

We concluderen: indien de marktprijs vóór de belastingheffing  $p$  bedraagt, en indien een waarde-belasting ter grootte van  $x\%$  van de omzet wordt gegeven, zal de nieuwe marktprijs zijn:

$$p + \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot \frac{x}{100} \cdot p \cdot \left( \frac{1}{1 - \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot \frac{x}{100}} \right)$$

Overige condities gelijkblijvend zal dus, uitgaande van een hoeveelhedsbelasting en een waarde-belasting die bij gegeven prijzen vóór de

belastingheffing een gelijke druk betekenen (m.a.w.  $B = p \cdot x \cdot /100$ ), ingeval van de waardebelasting de prijsverhoging groter zijn, daar uiteindelijk hier per eenheid product een groter bedrag aan belasting moet worden opgebracht.

Nu is het echter niet zo, dat een grotere belastingopbrengst *per eenheid product* noodzakelijk en dus steeds zal leiden tot een hogere *totale* belastingopbrengst. Uit het voorafgaande mag men dus niet afleiden, dat, uitgaande van een hoeveelheidsbelasting en een waarde-belasting die bij gegeven prijzen vóór de heffing een gelijke druk betekenen en overige condities gelijkblijvend, in het geval van de waardebelasting de totale belastingopbrengst hoger zal zijn. Onder bepaalde omstandigheden (een aanbod-elasticiteit die de waarde oneindig benadert, een zeer elastische vraag en een hoog belastingtarief) is juist van het tegendeel sprake. Dit verschijnsel mag evenwel niet als een aan de waarde-belasting klevend bezwaar worden gezien. Ongeacht de soort van kostprijsverhogende belasting geldt steeds, dat boven een zeker punt een hogere belastingopbrengst *per eenheid product* leidt tot een afneming van de *totale* belastingopbrengst.

Aan deze quaestie werd door von Balàs in zijn artikel „Die Verbrauchssteuer vom Standpunkte der Einkommensverteilung”<sup>1</sup> een uitvoerige beschouwing gewijd. Genoemde auteur stelt een regel op, waarin hij t.a.v. de reacties van de totale belastingopbrengst op een verhoging van het tarief onderscheidt in een drie-tal stadia:<sup>2</sup>

a. In het eerste stadium neemt de totale belastingopbrengst met een verhoging van het tarief proportioneel toe. b. Bij een verdere verhoging zal deze opbrengst echter minder dan proportioneel toenemen, daar de tariefstijging het verbruik terugdringt. c. Tenslotte moet na een zeker punt de opbrengst, absoluut gemeten, afnemen, daar het hogere tarief door een sterke afneming van het verbruik wordt overgecompenseerd.

Direct kan tegen deze formulering al het bezwaar worden ingebracht, dat onder bepaalde omstandigheden een tarief-verhoging kan leiden tot een *meer dan proportionele stijging* van de belastingopbrengsten. Indien immers het tarief van een waarde-belasting wordt verhoogd, zal de hieruit resulterende prijsstijging in het geval van een vraagcurve met een elasticiteit kleiner dan één, leiden tot een toeneming van de bruto-opbrengsten (omzet  $\times$  verkoopprijs). Over deze gestegen bruto-opbrengsten wordt nu een hoger tarief betaald.

Van principiëler aard echter is het bezwaar, dat v. Balàs slechts aan de geaardheid van de vraag aandacht schenkt. Dit is een gevolg

<sup>1</sup> In: Finanzarchiv neue Folge Bd. 4 1937 blz. 442 e.v.

<sup>2</sup> Onder de vooropstelling, dat de conjunctuur zich niet wijzigt.

van zijn zienswijze, dat de kostprijsverhogende belastingen op de duur volledig door de consumenten worden gedragen. Zijns inziens zal de verkoopprijs op de duur stijgen met het bedrag per eenheid product aan belasting op te brengen.

Erkennen we echter, dat de prijsstijging niet alleen van het belastingtarief, doch mede van de vraag- en aanbodelasticiteiten afhankelijk is, dan moeten we concluderen, dat de grenzen van de verschillende stadia hierboven genoemd, *zowel door de elasticiteit van de vraag als door de elasticiteit van het aanbod worden bepaald*. Zo zal bij een sterk inelastisch aanbod de tariefverhoging slechts zeer zwak doorwerken in een hogere verkoopprijs.

## § 2. DE INVLOED VAN DE MARKTVORM OP DE OVERDRACHTMOGELIJKHEDEN

In de voorafgaande paragraaf bespraken we de theorie, die de overdrachtmogelijkheden van een kostprijsverhogende belasting (onverschillig of het hier een hoeveelheidsbelasting dan wel een waardebelasting betreft) bepaald acht door de geaardheid van de vraag naar en het aanbod van het belaste product.

De elasticiteit van de vraag en de elasticiteit van het aanbod bepalen tezamen de mate van prijsstijging, en van de laatste zou het meer of minder slagen van de overdracht afhankelijk zijn. *In deze gedachtengang wordt het overdrachtvraagstuk dus als een zuiver prijsprobleem behandeld.*

De economische theorie leert ons echter, dat het prijsprobleem niet kan worden bestudeerd zonder aan de *marktvorm* aandacht te schenken. Dient men hierin niet een aanwijzing te zoeken, dat ook de marktvorm het overdrachtverschijnsel zal beïnvloeden, en dat de „algemene” formules van Dalton en Mann in dit opzicht in gebreke blijven? De graphische voorstellingen aan de hand waarvan in het voorafgaande Dalton's formule werd toegelicht, hadden immers betrekking op de volledige mededinging-marktvorm.

In deze paragraaf wordt nu achtereenvolgens het effect van een kostprijsverhogende belasting op de marktvormen van volledige mededinging, monopolie en monopolistische concurrentie onderzocht.

### *A. Volledige mededinging*

Direct doet zich het probleem voor, hoe op deze marktvorm een overdracht mogelijk is, gezien het feit, dat de individuele producent op de marktprijs geen enkele invloed uitoefenen kan. Krachtens de-



finitie is de elasticiteit van de voor de individuele producent geldende vraagcurve immers oneindig groot, d.w.z. de individuele producent moet zijn marktprijs als een datum, als een door de anonieme markt gedicteerd gegeven, accepteren. Aan de hand van enige graphische voorstellingen willen we nu onderzoeken, hoe een kostprijsverhogende belasting de partijen die op deze marktvorm optreden, zal treffen. Daartoe geven we op deze plaats een gedetailleerder uitwerking van de analyse, behandeld in paragraaf 1.

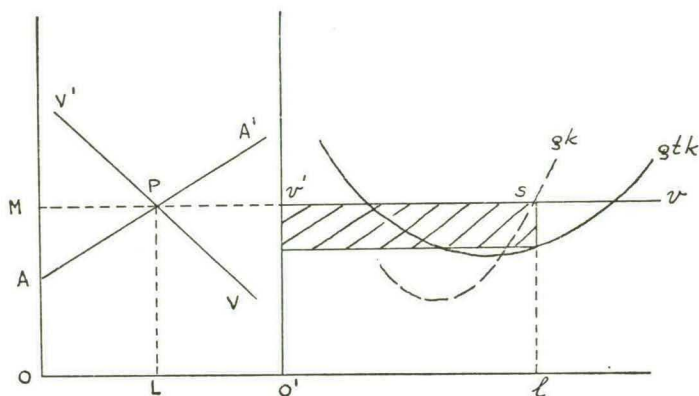


Fig. 5. Phase 1

In figuur 5 phase 1 vinden we de situatie vóór invoering van de belasting afgebeeld. De linkse graphiek heeft betrekking op de marktsituatie; in de rechtse graphiek zijn de opbrengst- en kostencurven van de producent  $X$ , die zijn goederen op deze markt aanbiedt, weergegeven. Uit de definitie van de volledige mededinging-marktvorm volgt nu, dat de opbrengstcurve van  $X$  (de curve  $vv'$ ) horizontaal moet verlopen, m.a.w. zijn omzet in waarde-eenheden varieert recht evenredig met de grootte van zijn aanbod. De curve  $gk$  symboliseert het verloop van zijn gemiddelde totale kosten bij een wijziging van de productie-omvang. Uit de curve van de gemiddelde totale kosten kan de grenskostencurve ( $gk$ ) worden afgeleid.

Allereerst kunnen we constateren, dat de marktprijs  $OM$  een evenwichtsprijs is: het totale aanbod van alle producenten is gelijk aan  $OL$ , de totale (effectieve) vraag van de consumenten is eveneens gelijk aan  $OL$ . De prijs  $OM$  is bepalend voor de vraagcurven van de individuele producenten: tegen deze prijs kunnen de laatsten immers elke gewenste hoeveelheid aanbieden.

Voor de producent  $X$  bestaat er bij het aanbod  $O'l$  eveneens een evenwicht. (Hoewel dit uit de figuur niet blijkt, zal het geen nadere

toelichting behoeven, dat het lijnstuk  $OL$  een grootheid symboliseert die de grootheid, gerepresenteerd door het lijnstuk  $O'l$  vele malen overtreft.  $O'l$  is het aanbod van de producent  $X$ ;  $OL$  stelt het aanbod van alle producenten voor.) Bij dit aanbod geldt immers de gelijkheid: grensopbrengsten = grenskosten, d.w.z. de laatst voortgebrachte hoeveelheid levert  $X$  evenveel op als zij hem kost, en met deze gelijkheid gaan maximale winsten (ter grootte van de gearceerde rechthoek) gepaard.

Veronderstellen we nu, dat de overheid van de producenten die op deze markt hun goederen aanbieden, een hoeveelhedsbelasting ter grootte van  $B$  heft.

In figuur 5 phase 2 wordt de situatie, direct na invoering van deze belasting, weergegeven. *Terwijl we in paragraaf 1 van dit hoofdstuk deze belasting als een toeneming van de kosten voorstelden, tekenen we de belasting hier als een vermindering van de bruto-opbrengsten.* Beide methoden leiden natuurlijk tot hetzelfde resultaat; het wil ons echter voorkomen, dat, juist in verband met de hierna te bespreken marktvormen, de in het onderstaande gebezigde methode illustratiever is.

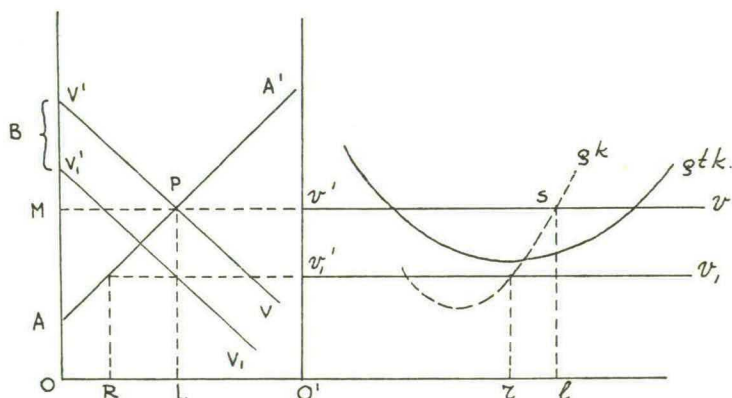


Fig. 5. Phase 2

Uit de laatste figuur blijkt, dat de producent  $X$  na de belastingheffing nog steeds een bruto-opbrengst per eenheid product groot  $OM = O'v'$  toucheert. Van deze bruto-opbrengst dient hij echter een gedeelte  $B = v_1'v'$  aan de overheid in de vorm van belastingen af te dragen. In de plaats van een verandering van de kostencurven (door de belasting als een nieuwe kostenfactor in de kostenfiguur van de onderneming op te nemen) kan men ook de bestaande kostenfiguur handhaven, en een nieuwe opbrengstcurve  $v_1v_1'$  constru-

eren. Teneinde deze opbrengstcurve  $v_1v_1'$  te onderscheiden van de opbrengstcurve  $vv'$ , noemen we de eerste een *netto-opbrengstcurve*.

Let wel: Deze netto-opbrengstcurve is geen curve van netto-opbrengsten (in de zin van bruto-opbrengsten minus totale kosten), maar een curve van bruto-opbrengsten onder aftrek van de kostenfactor belastingen. Aan de netto-opbrengstcurve  $v_1v_1'$  correspondeert in het linkergedeelte van figuur 5 phase 2 het lijnstuk  $V_1V_1'$ . Dit lijnstuk geeft weer de relatie tussen prijs *onder aftrek van de per eenheid product verschuldigde belasting* en gevraagde hoeveelheid. Overeenkomstig de hier gebezigde terminologie zouden we  $V_1V_1'$  als een „netto” vraagcurve kunnen bestempelen, waarbij we ons echter steeds moeten realiseren, dat van een verschuiving van de gewone vraagcurve geen sprake is.

*Hoe zal de producent X nu op de belastingheffing reageren?* Na de belastingheffing zal  $X$  niet langer in staat zijn de totale kosten te dekken: de netto-opbrengstcurve is immers op elk punt beneden de curve van de gemiddelde totale kosten gelegen.  $X$  zal zich dus uit het productie-proces moeten terugtrekken: tegenover het bruto-inkomen (inkomen vóór aftrek van de verschuldigde belasting) dat hij zich kan verwerven, ontstaat een belastingschuld die dit inkomen overtreft. (De mogelijkheid van een hoger bruto-inkomen staat  $X$  niet open. Vóór de belastingheffing bereikte hij de economisch optimale productie-omvang — zie figuur 5 phase 1 — en vooralsnog kan geen argument worden aangevoerd, waaruit blijkt dat de marktverhoudingen tot een hogere verkoopprijs zullen leiden.)

*Door de productie te stoppen ontgaat onze producent het belastbare feit; deze reactie kunnen we, overeenkomstig de begripsbepaling gegeven in hoofdstuk I, als een belastingvermijding bestempelen.*

Opnieuw blijkt hier hoe door een belastingvermijding wél de belastingschuld echter níét de belastingdruk wordt ontgaan.

Nu doet zich de vraag voor of  $X$  zich direct, dan wel na verloop van een zekere tijd uit het productie-proces zal terugtrekken. Uit bovenstaande figuur kan het antwoord op deze vraag niet worden afgelezen. Deze figuur leert ons slechts, dat de producent  $X$  zijn totale kosten niet vergoed krijgt, waardoor hij zich *in ieder geval* „in the long run” niet zal kunnen handhaven.

Of hij zijn productie „in the short run” zal voortzetten, hangt af van het niveau der curve die de gemiddelde variabele kosten representeert. Wordt deze laatste curve gesneden door de netto-opbrengstcurve  $v_1v_1'$ , dan betekent dit, dat bij een juiste keuze van de productie-omvang de producent naast de variabele kosten (grondstoffen, energie, uitvoerende arbeid) nog een gedeelte van zijn vaste



kosten (kosten verbonden aan de outillage van het bedrijf) vergoed krijgt. Aangezien deze vaste kosten bestaan onafhankelijk van het feit of er al dan niet wordt geproduceerd, mogen we dus concluderen, dat het minimumpunt van de gemiddelde variabele kostencurve bepalend is voor de vraag of „in the short run” de productie wordt voortgezet.<sup>1</sup> Veronderstellen we een ogenblik, dat de curve  $v_1v_1'$  gelegen is boven het minimum punt van de gemiddelde variabele kostencurve.

In deze situatie zal  $X$  zijn productie inkrimpen van  $O'l$  tot  $O'r$ . (Bij het aanbod  $O'r$  zal het overschot van bruto-opbrengsten minus belastingen boven totale variabele kosten een maximum bereiken.) Naast  $X$  zijn er nog producenten, die zich zelfs „in the short run” niet kunnen handhaven. Er treden op de markt echter ook ondernemers op, die vóór de belastingheffing dermate grote winsten toucheerden, dat zij hieruit de belasting geheel kunnen voldoen. Toch zal ook het aanbod van de laatsten inkrimpen: de netto-opbrengstcurve  $v_1v_1'$  is beneden de opbrengstcurve  $vv'$  gelegen, en het voor de productie kritische punt verplaatst zich dus ook voor deze categorie ondernemers naar links. *Uit de som van deze individuele reacties (een belastingvermijding van de producenten) resulteert een inkrimping van het totale aanbod van  $OL$  tot  $OR$ .* Overige condities gelijkblijvend, moet een geringer aanbod tot een hogere verkoopprijs leiden. Deze hogere verkoopprijs stimuleert het aanbod. Uit de onderlinge concurrentie van dit groter aanbod resulteert weer een prijsdaling. Deze beweging zet zich voort tot het ogenblik, waarop de markt een nieuwe evenwichtssituatie bereikt. Deze evenwichtstoestand wordt geschetst in figuur 5 fase 3.

Na de algemene beschouwingen, gegeven in de eerste paragraaf van dit hoofdstuk, zal het geen nadere toelichting behoeven, dat de nieuwe evenwichtsprijs gelijk is aan  $OK$ . Bij deze prijs zijn vraag en aanbod gelijk aan  $OR$ . *(Het aanbod kan niet groter zijn, daar de producenten bij de vaststelling van de productie-omvang rekenen met een prijs minus de aan de overheid af te dragen belasting.)* Bezien we thans de situatie voor de producent  $X$ . Op basis van de nieuwe marktprijs  $OK$ , ontvangt hij een opbrengst per eenheid product groot  $O'v_1'$ , waarvan hij een gedeelte  $v_1'v_2'$  aan de overheid in de vorm van be-

<sup>1</sup> Eenvoudigheidshalve abstraheren we hier van een liquidatiewaarde der duurzame activa. Betrekken we deze liquidatiewaarde in onze redenering, dan dient onze conclusie als volgt herzien: een productie „in the short run” is slechts verantwoord, indien de som van de contante waarden der verschillen (positief en negatief) tussen opbrengsten en variabele kosten (hieronder de belasting begrepen) de liquidatiewaarde overtreft.





Op een tweetal belangrijke punten dient nog de aandacht gevestigd. Allereerst: er verloopt een zekere tijd alvorens de markt de evenwichtstoestand, geschetst in phase 3, heeft bereikt. *Vervolgens: deze evenwichtstoestand is niet definitief.* Na afloop van de „short run”-periode zullen verschillende producenten niet tot vervanging van het opgebruikte productie-apparaat overgaan (zie hierboven). Als gevolg hiervan treedt een nieuwe aanbodinkrimping in, en de markt zoekt naar een nieuw evenwichtspunt.

Het zal zonder meer duidelijk zijn, dat voor de verschillende ondernemers deze „short run”-periodes niet gelijktijdig zullen aflopen. Om deze reden kunnen we bezwaarlijk van een „short run”-evenwicht spreken: geleidelijk vindt de overgang naar de definitieve evenwichtstoestand plaats. Er bestaat echter geen definitief verschil tussen deze uiteindelijke evenwichtstoestand en de situatie geschetst in phase 3. Het enige onderscheid is gelegen in een meer of minder elastische aanbodcurve  $AA'$ , waardoor de prijs  $OK$  respectievelijk meer of minder afwijkt van de prijs vóór de belastingheffing  $OM$ . Immers wanneer men de aanpassingsmogelijkheden van het aanbod beschouwt, dan constateert men, dat deze groter worden, naarmate een langer tijdsverloop wordt gezien: over een zeer korte periode is het aanbod, abstraherend van een voorraadvorming, zeer inelastisch; naarmate de periode langer wordt genomen zal de elasticiteit groter zijn.

Het voorafgaande kunnen we als volgt kort samenvatten. Veronderstellen we dat de overheid een kostprijsverhogende belasting heft van een product dat wordt voortgebracht onder de condities van volledige mededinging. (Of het hier om een waarde- dan wel om een hoeveelhedsbelasting gaat, doet minder ter zake.) De ondernemer heeft — krachtens ons uitgangspunt betreffende de marktvorm — geen enkele invloed op de marktprijs: hij moet de laatste als een datum accepteren. De geheven belasting zal dus in eerste instantie zijn beschikbare winsten verminderen, of deze zelfs doen omslaan in verliezen. Als gevolg hiervan vallen de grensondernemers af, en de overige ondernemers krimpen hun productie-omvang in: belastingvermijding.

Een aanbodbeperking leidt tot een prijsstijging: de ondernemers zien hun bruto-winsten toenemen; de belasting is daarmee — ten dele althans — overgedragen. De hier getekende ontwikkeling zet zich door tot een evenwicht is bereikt. *We constateren, dat de belastingvermijding de stoot gaf tot de overdracht.*

Al wordt in de voorafgaande analyse meer speciaal aandacht geschonken aan de aanbodzijde, dit betekent nog niet, dat de vraag-



zijde van geen belang is. Tot nu toe zagen we, hoe de overdracht zich realiseert door prijsveranderingen, en *voorlopig* kunnen we het overdrachtprobleem dan ook beschouwen als een prijsprobleem. Het streven om het overdrachtverschijnsel uitsluitend óf van de vraagzijde, óf van de aanbodzijde te benaderen, is dan even zinloos als het pogen de prijs te verklaren óf uit de vraagcurve óf uit de aanbodcurve.

### *B. Monopolie*

Aan onze navolgende beschouwingen ligt steeds de veronderstelling ten grondslag, dat de ondernemer-monopolist vóór het heffen van de belasting, de marktmogelijkheden volledig benutte, m.a.w. dat de monopolist de (economisch) optimale hoeveelheid aanbood. Kiezen we als uitgangspunt een eenvoudig grensgeval: de monopolist heeft slechts met zuiver variabele kosten te maken (zijn kosten, per eenheid product gemeten, zijn dus onafhankelijk van de productie-omvang) en zijn opbrengstcurve vertoont een rechtlijnig verloop.

*Hoe zal deze ondernemer reageren, indien de overheid een belasting heft, die als maatstaf neemt de door hem verkochte hoeveelheid product? Zal de productie-omvang worden uitgebreid, ingekrompen, of blijft de bestaande productie-omvang gehandhaafd?*

1. *De productie-omvang wordt niet gewijzigd.* De monopolist neemt een volkomen passieve houding aan t.a.v. de op hem gerichte belastingstoot. Zijn bruto-winsten wijzigen zich niet; zijn beschikbare winsten nemen af met de op te brengen hoeveelhedsbelasting.

2. *De productie wordt uitgebreid.* Deze uitbreiding van de productie heeft tweeclei gevolg: enerzijds betekent zij een verzwaring van de belastingdruk, daar deze recht evenredig varieert met het aanbod; anderzijds leidt ze tot een afnemijng van de bruto-opbrengsten minus de kosten exclusief de belastingen, tot een afnemijng van de bruto-winsten dus. (Uit de veronderstelling, dat de ondernemer vóór de heffing een maximale winst maakte, volgt direct, dat iedere wijziging van de productie-omvang de grootheid bruto-opbrengsten minus kosten exclusief de belasting — de bruto-winst — zal doen verminderen.) De beschikbare winsten zullen dus geringer zijn dan onder (1).

3. *De productie wordt ingekrompen.* Door de productie in te krimpen kan de ondernemer besparen op zijn nieuwe kostenfactor, de belastingen. Tegenover dit voordeel staat echter het nadeel, dat zijn bruto-winsten afnemen (zie onder 2). *De vraag is nu of laatstgenoemd nadeel wordt overgecompenseerd door het voordeel van de belastingbesparing.*

Er bestaat een recht evenredig verband tussen de totale kostprijsverhogende belasting enerzijds en de productie-omvang anderzijds: de belastingschuld zal dus bij een inkrimping van de productie proportioneel afnemen. Dit geldt echter niet voor de bruto-winsten: de laatste nemen bij een inkrimping van de productie minder dan proportioneel af. Naarmate de productie echter sterker wordt ingekrompen, wordt een evenredige afneming meer benaderd. De oorzaak van deze minder dan proportionele afneming dient men te zoeken in de vorm van de opbrengstcurve: een kleinere productie gaat gepaard met een hogere verkoopprijs.

Het feit, dat de bruto-winsten bij een inkrimping van de productie steeds minder dan proportioneel afnemen, zegt op zich zelf nog zeer weinig: bij de beslissing of de voordelen van een kleinere productie (hier de belastingbesparing) de nadelen overtreffen, komt het immers niet op relatieve doch op absolute cijfers aan. Dit dient niet uit het oog te worden verloren teneinde een onjuiste conclusie te vermijden. Anders zou men geneigd zijn uit het bovenstaande af te leiden, dat een maximale productie-inkrimping per saldo het grootste voordeel zal opleveren. Belangrijk is echter, dat een geringe inkrimping van de productie de bruto-winsten *absoluut gezien* slechts zeer weinig doet afnemen, zodat, tot een zeker punt, dit nadeel wordt overgecompenseerd door het voordeel van de belastingbesparing.

*Wanneer de monopolist dus een maximale beschikbare winst wil behalen, dan kan als gevolg van een kostprijsverhogende belasting zoals in het voorafgaande is bedoeld, een inkrimping van de productie-omvang en, hiermede gepaard gaande, een prijsverhoging worden verwacht.* De mate waarin productie-omvang en verkoopprijs zullen veranderen wordt vooralsnog onbesproken gelaten; onderzoeken we vooraf de reacties van de monopolist indien we uitgaan van andere praemissen.

Hierboven gingen we uit van de veronderstelling, dat de opbrengstcurve een rechte lijnig verloop heeft. Bezien we thans eerst het geval waarin deze curve een progressief dalende vorm, en vervolgens het geval waarin zij een degressief dalende vorm heeft. In het geval van een progressief dalende opbrengstcurve, zal bij een inkrimpen van de productie de verkoopprijs minder stijgen, dan wanneer deze opbrengstcurve een lineair verloop heeft. Het gevolg is, dat, terwijl het voordeel van de belastingbesparing zich niet wijzigt, het nadeel van de dalende bruto-winsten zich sneller en in sterkere mate doet gevoelen. Overige omstandigheden gelijkblijvend, zal bij een progressief dalende opbrengstcurve de productie-inkrimping, die resulteert uit een kostprijsverhogende belasting naar verkochte hoeveelheden product, dus geringer zijn dan wanneer de opbrengstcurve rechte lijnig verloopt.



Wanneer de opbrengstcurve daarentegen zwakker dan lineair daalt, wanneer zij een degressief dalende vorm heeft, zal juist het tegengestelde beeld optreden: overige omstandigheden gelijkblijvend zal de productie-inkrimping hier groter zijn, daar de bruto-opbrengsten langzamer zullen afnemen.

Handhaven we nu de veronderstelling van een lineaire opbrengst-curve, doch laten we het uitgangspunt als zou de monopolist slechts met zuiver variabele kosten te maken hebben, vervallen, en nemen we aan dat de productie geschiedt onder de voorwaarden van afnemende kosten. Juister geformuleerd: nemen we aan, dat de gemiddelde kosten bij een uitbreiding van de productie-omvang zullen dalen.

Ook hier weer betekent een productie-vergroting enerzijds een verzwaring van de belastingschuld, anderzijds een vermindering van het verschil tussen bruto-opbrengsten en kosten exclusief de belastingen (een vermindering van de bruto-winst). Dit laatste verschil neemt evenwel minder af dan onder de condities van constante kosten per eenheid product: in het geval van afnemende gemiddelde kosten zullen bij een uitbreiding van de productie de totale kosten immers minder dan proportioneel toenemen. Maar ook hier moet een vergroting van de productie nadelig zijn.

Een inkrimping van de productie-omvang brengt het voordeel van belastingbesparing, terwijl hiertegenover weer als nadeel staat, dat de bruto-winsten afnemen. We constateren echter opnieuw, dat de bruto-winsten hier minder afnemen dan onder de condities van constante kosten per eenheid product, daar immers in deze situatie de totale kosten exclusief de belastingen niet proportioneel doch minder dan proportioneel afnemen. Het nadeel van de productie-beperking doet zich hier dus in minder sterke mate gevoelen. Overige omstandigheden gelijkblijvend, zal dus onder de voorwaarden van afnemende gemiddelde kosten de productie-inkrimping, die als gevolg van een kostprijsverhogende belasting zoals in het voorafgaande is beschreven, intreedt, groter zijn dan in het geval van constante gemiddelde kosten. Na het voorafgaande behoeft het geval van een productie onder de condities van toenemende gemiddelde kosten geen bespreking meer.

Kunnen de conclusies in het bovenstaande afgeleid voor een kostprijsverhogende belasting naar verkochte hoeveelheid product (hoeveelheidsbelasting) gehandhaafd blijven voor een kostprijsverhogende belasting naar de waarde van de omzet (waarde-belasting), of moeten wij ze herzien? Gaan we, ter beantwoording van deze vraag weer uit van een monopolist die een (economisch) optimale



hoeveelheid aanbiedt, produceert onder de voorwaarden van constante gemiddelde kosten en te maken heeft met een lineaire opbrengstcurve.

Wordt nu naar de waarde van de omzet een zeker percentage aan belasting geheven, dan doet zich ook hier het probleem voor, of de monopolist uiteindelijk voordelen zal genieten van een wijziging van zijn productie-omvang. Bij een vergroting van de productie zullen, gezien het uitgangspunt dat de monopolist de mogelijkheden geboden door zijn marktpositie volledig uitbuitte, de bruto-winsten afnemen. In dit opzicht onderscheidt deze nieuwe constructie zich geenszins van de in het voorafgaande behandelde.

Kon echter hierboven worden gesteld, dat de totale belastingdruk recht evenredig met wijzigingen in de productie-omvang zal variëren (een hoeveelheidsbelasting vindt immers in de productie-omvang een heffingsmaatstaf), een dergelijke eenvoudige relatie kan niet worden waargenomen tussen een waarde-belasting en de productie-omvang: de laatste soort belasting immers staat in een positief proportioneel verband tot de bruto-opbrengsten.

In het onderhavige geval nu, zullen bij een vergroting van de productie deze bruto-opbrengsten steeds toenemen. Op het moment van belastingheffing had de monopolist de economisch optimale productie-omvang bereikt, en, het denkbeeldig geval van een productie zonder kosten uitgezonderd, deze productie-omvang is steeds gelegen beneden de productie-omvang waarbij de bruto-opbrengsten maximaal zijn.

Maar wanneer bij een grotere productie de bruto-opbrengsten stijgen, dan betekent dit ook dat de belastingdruk dienovereenkomstig zwaarder wordt. *Ook hier moeten we dus vaststellen, dat een productie-uitbreiding niet kan worden verwacht, daar deze voor de monopolist nadelig is.* Aan een inkrimping van de productie is weer verbonden het nadeel, dat de bruto-winsten afnemen. Na het bovenstaande behoeft het geen nadere toelichting, dat de productie-beperking tevens met afnemende bruto-opbrengsten en daarom ook met een afnemende belastingdruk gepaard gaat. Verminderde echter in het geval van een hoeveelheidsbelasting de belastingdruk recht evenredig aan de productie-inkrimping, in het geval van een waarde-belasting is deze vermindering minder dan proportioneel: aan een kleinere productie correspondeert immers een hogere verkoopprijs.

*Toch zal tot een zeker punt de verlichting in belastingdruk zwaarder wegen dan het gesignaleerde nadeel, de afneming van de bruto-winsten:* de besparing bedraagt een zeker percentage (afhankelijk van het tarief der belasting) van de afneming der bruto-opbrengsten, en hiertegenover staat als nadeel niet een daling van de bruto-opbrengsten

doch een daling van het verschil tussen bruto-opbrengsten enerzijds en de kosten exclusief de belasting anderzijds.

*Onze conclusie luidt dus, dat, het streven naar maximale beschikbare winsten vooropstellend, na invoering van een waarde-belasting een inkrimping van de productie te verwachten is.* We willen ons hier beperken tot de bespreking van dit eenvoudige geval (lineaire opbrengstcurve en constante gemiddelde kosten): na het voorafgaande zal het voldoende duidelijk zijn, dat er tussen een waarde-belasting en een hoeveelhedsbelasting geen principiële verschillen bestaan, *wat de reacties van de productie-omvang (is aanbod) op de belasting betreft.* De verschillen zijn slechts gradueel: een meer of minder sterke inkrimping van het aanbod.

Toch is het van belang enig inzicht in deze graduele verschillen te verkrijgen, en daarom stellen we thans aan de orde een vergelijking tussen een hoeveelhedsbelasting en een waarde-belasting, die op basis van de vóór de belastingheffing geldende prijzen een gelijke druk betekenen, d.w.z. tot een gelijke belastingsom per eenheid product leiden bij de vóór de heffing geldende prijzen.<sup>1</sup>

Gaan we uit van lineaire opbrengsten- en kostencurven. Stellen we de gemiddelde opbrengstcurve voor door  $y_1 = a - bx$ , de gemiddelde kostencurve door  $y_2 = c + dx$ . (De grootte  $x$  stelt de productie-omvang voor.) De winsten zijn dan gelijk aan  $(y_1 - y_2) \cdot x$  of:  $((a - c) - (b + d) \cdot x) \cdot x$ .

Deze winsten zijn maximaal voor:

$$(a - c) - 2(b + d) \cdot x = 0 \text{ of voor: } x = \frac{a - c}{2(b + d)}$$

Hieruit kunnen we direct afleiden, dat de monopolist zijn maximale winst bereikt bij een verkoopprijs:

$$a - b \cdot \frac{a - c}{2(b + d)} = \frac{ab + 2ad + bc}{2(b + d)}$$

Veronderstellen we nu, dat de overheid van onze monopolist een hoeveelhedsbelasting heft ter grootte van  $t$ . De beschikbare winsten zijn dan niet langer gelijk aan  $(y_1 - y_2) \cdot x$  doch aan  $(y_1 - y_2 - t) \cdot x$ . Het punt van de (economisch) optimale productie-omvang verschuift dan van:

$$\frac{a - c}{2(b + d)} \text{ naar: } \boxed{\frac{a - t - c}{2(b + d)}}$$

<sup>1</sup> Zie ook D. B. Suits en R. A. Musgrave: Ad valorem taxes and unit taxes compared, in Quarterly Journal of Economics Vol 67 blz. 598 e.v.

De totale opbrengst van de hoeveelhedsbelasting kunnen we voorstellen als:

$$t \cdot \frac{a - t - c}{2(b + d)} = \frac{at - t^2 - ct}{2(b + d)}$$

en deze opbrengst is maximaal voor:

$$a - 2t - c = 0 \text{ of voor: } t = \frac{1}{2}(a - c)$$

Wordt niet een hoeveelhedsbelasting  $t$ , doch een waardebelasting  $s$  geheven ( $s$  geeft een percentage aan), zodanig, dat bij de vóór de belastingheffing geldende prijs deze waardebelasting een even grote druk betekent als de hoeveelhedsbelasting, dan kunnen we schrijven:

$$t = s \cdot \frac{ab + 2ad + bc}{2(b + d)} \text{ of } s = \frac{2t(b + d)}{ab + 2ad + bc}$$

Na de belastingheffing zijn de beschikbare winsten gelijk aan:

$$(y_1(1 - s) - y_2) \cdot x \text{ ofwel aan:}$$

$$((a - as - c) - (b - bs + d) \cdot x) \cdot x$$

Nu verschuift het punt van de (economisch) optimale productie-omvang van:

$$\frac{a - c}{2(b + d)} \text{ naar: } \boxed{\frac{a - as - c}{2(b - bs + d)}}$$

Het probleem kunnen we thans schrijven als:

$$\frac{a - t - c}{2(b + d)} \stackrel{>}{<} \frac{a - as - c}{2(b - bs + d)} \quad (1)$$

Substitueren we voor  $s$ :

$$\frac{2t(b + d)}{ab + 2ad + bc}$$

en werken we het bovenstaande onder (1) uit, dan krijgen we:

$$-a + c + 2t \stackrel{>}{<} 0 \quad (2)$$

In het bovenstaande zagen we, dat de opbrengst van de hoeveelhedsbelasting maximaal is voor:

$$t = \frac{1}{2}(a - c).$$



Uit (2) in combinatie met (1) volgt nu:

Voor  $t < \frac{1}{2}(a - c)$  geldt:

$$\frac{a - t - c}{2(b + d)} < \frac{a - as - c}{2(b - bs + d)}$$

Voor  $t = \frac{1}{2}(a - c)$  geldt:

$$\frac{a - t - c}{2(b + d)} = \frac{a - as - c}{2(b - bs + d)}$$

Voor  $t > \frac{1}{2}(a - c)$  geldt:

$$\frac{a - t - c}{2(b + d)} > \frac{a - as - c}{2(b - bs + d)}$$

Anders geformuleerd: *Uitgaande van een hoeveelheidsbelasting en een waardebelasting, die bij een gegeven prijs vóór de belastingheffing een gelijke druk betekenen, zal in het geval van de waardebelasting de productie-inkrimping — en dus ook de prijsverhoging — geringer zijn.*<sup>1</sup> *Slechts wanneer het tarief van de hoeveelheidsbelasting zodanig wordt gekozen, dat een maximale totale belastingopbrengst gegarandeerd is, of wanneer het tarief nog hoger gesteld wordt, gaat deze conclusie niet op.*

Let wel: deze gevolgtrekkingen gelden slechts voor de situatie, waarin zowel de gemiddelde opbrengstcurve als de gemiddelde kostencurve een rechtlijnig verloop heeft. Is aan een van deze voorwaarden niet voldaan, dan kan over de grootte-verhouding van de respectievelijk onder vigeur van een waardebelasting en een hoeveelheidsbelasting intredende productie-inkrimpingen niets met zekerheid worden gesteld.

Verduidelijken we tenslotte aan de hand van een eenvoudig getalenvoorbeeld de invloed, die de besproken twee soorten kostprijsverhogende belastingen uitoefenen op de beschikbare monopoliewinsten.

Stellen we de opbrengstcurve voor door  $y_1 = a - bx$ , en de curve van de gemiddelde kosten door  $y_2 = c$  (het gaat dus om constante gemiddelde kosten). De (beschikbare) winsten vóór de belastingheffing zijn dan:  $(a - c - bx) \cdot x$ , en de bruto-opbrengsten:  $(a - bx) \cdot x$ . Substitueren we voor  $a = 12$ ;  $c = 2$  en  $b = \frac{1}{2}$ . We kunnen dan de volgende tabel opstellen.

<sup>1</sup> Voor de volledige mededinging-marktvorm kwamen we tot een andere conclusie.

productie in eenheden:	winsten vóór belasting- heffing:	hoeveelh. belasting ad f 2,10	beschikbare winsten ná belasting- heffing:	bruto- opbrengst:	beschikbare waarde- belasting ad 30%	beschikbare winsten ná belasting- heffing:
1	9,5	2,1				
2	18	4,2				
3	25,5	6,3				
4	32	8,4				
5	37,5	10,5				
6	42	12,6				
7	45,5	14,7	30,8	59,5	17,85	27,65
8	48	16,8	31,2	64	19,2	28,8
9	49,5	18,9	30,6	67,5	20,25	29,25
10	50	21	29	70	21	29
11	49,5	23,1	26,4	71,5	21,45	28,05
12	48	25,2	22,8	72	21,6	26,4

In de eerste plaats bevestigt deze tabel de conclusie — beter een gedeelte van de conclusie — waartoe we in de voorafgaande analyse geraakten.

*We constateren echter een nog belangrijker verschijnsel: niettegenstaande de prijsverhoging (aan een geringere productie correspondeert immers een hogere verkoopprijs) zal de monopolist het totale bedrag, dat aan belasting dient te worden opgebracht, in mindering van zijn beschikbare winsten zien komen.<sup>1</sup>*

Het blijft hier zelfs niet bij: de beschikbare winst vermindert naast de belasting nog met een extra-bedrag, doordat bij de kleinere productie-omvang de bruto-opbrengsten minus de kosten exclusief de belastingen geringer zijn dan de winsten vóór de belastingheffing.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Dit wordt over het hoofd gezien door J. F. Due in een artikel „The incidence of a general sales tax” (Public Finance Vol. V Nr. 3 1950 blz. 226):

„With complete monopoly immediate reaction to the tax is likely; the firm will reduce output and raise price until marginal revenue has risen by the amount of increase in marginal cost. With a linear average revenue curve, or one close to this type, *price will be increased by amount smaller than the amount of the tax*, as a given increase in marginal revenue is accompanied by a smaller increase in price, *and a portion of the tax will be borne out of monopoly profits.*”

Afgezien van het feit, dat Due hier voorbij ziet de situatie waarin onder condities van afnemende gemiddelde kosten wordt geproduceerd: ondanks de prijsstijging komt de totale opgebrachte belastingom ten laste van de monopoliewinst.

<sup>2</sup> Hiervoor toonden we aan, dat deze productie-inkrimping desalniettemin economisch verantwoord is, daar deze afneming van de bruto-winst in ieder geval beneden het bedrag is gelegen, dat de monopolist aan belasting bespaart door zijn aanbod te verkleinen. Uit bovenstaande opstelling kan een en ander rechtstreeks worden afgelezen.

Ons getallenvoorbeeld heeft betrekking op een concreet en zeer speciaal geval, doch hetgeen hier gesteld wordt heeft een algemene gelding.

We zagen immers hoe een consequent economisch handelende monopolist op een kostprijsverhogende belasting reageert met een productie-inkrimping. Welnu: „*ceteris paribus*” leidt deze productie-inkrimping tot een afneming van de bruto-monopolie-winsten (hier: monopolie-winsten vóór aftrek van de kostprijsverhogende belasting).

Om deze reden kan o.i. hier niet van een overdracht van de belastingen worden gesproken. De ondernemer-monopolist verkleint zijn productie (is aanbod) teneinde op zijn nieuwe kostenfactor belastingen te besparen, teneinde een zeker bedrag aan belasting te ontgaan: *belastingvermijding*. Toegegeven: door een verkleining van het aanbod weet hij zijn beschikbare winsten op te voeren (wanneer we deze vergelijken met de beschikbare winsten ná de belastingheffing en zonder een aanpassing van de productie-omvang). Hiertegenover kan evenwel worden aangevoerd, dat, in vergelijking met de situatie vóór de belastingheffing, zijn beschikbare winsten zelfs afnemen met een groter bedrag dan de in totaal op te brengen belastingsom. En naar onze mening is toch eerst van overdracht sprake, wanneer het economisch subject zijn bruto-inkomen (inkomen vóór aftrek van de verschuldigde belasting) weet te vergroten terwijl deze inkomensvergroting niet voortspuit uit een grotere activiteit.

We zagen reeds, dat de belastingvermijding van de monopolist een prijsstijging betekent. Voor de volledige mededinging-marktvorm resulteert uit een belastingvermijding van de ondernemers eveneens een prijsstijging. Toch nemen we enkele belangrijke verschillen waar.

Voor de laatstgenoemde marktvorm was de belastingvermijding oorzaak van de prijsstijging: uit een aanpassingsproces dat geruime tijd kan duren, wordt een nieuwe evenwichtsprijs geboren. In de monopolie-marktvorm ligt de situatie geheel anders. Veelal voert de monopolist een prijspolitiek, d.w.z. hij stelt zijn verkoopprijs vast en accepteert de consequenties ten aanzien van zijn afzetquotum: een prompte prijsreactie is dan te verwachten. En zo de monopolist al een afzetpolitiek voert, dan zal in ieder geval de nieuwe evenwichtsprijs sneller bereikt worden.

Een tweede verschilpunt is hierin gelegen, dat op de marktvorm van volledige mededinging, als gevolg van een prijsstijging, *de voor de individuele ondernemers geldende vraagcurven* zullen verschuiven. Dit biedt hun de mogelijkheid hun bruto-inkomen te vergroten, en hierin een compensatie te vinden voor de op te brengen belastingen. Voor de monopolist blijft een zodanig effect achterwege. Naast de ver-



mindering van het beschikbare inkomen van de monopolist met een bedrag, dat de opgebrachte belastingsom zelfs overtreft, staat dus de vermindering van het reële inkomen van de consumenten. Uit de afnemings van het reële inkomen van de laatsten mag echter, wij herhalen het, naar onze mening niet worden geconcludeerd, dat de monopolist de belasting wist over te dragen. (In hoofdstuk I merkten we reeds op: of er van een overdracht sprake is, moet steeds worden beoordeeld vanuit de gezichtshoek van het subject, dat zijn plannen aan de gewijzigde situatie aanpast.) De vermindering van het reële inkomen van de consumenten zouden wij als een vorm van secundaire belastingdruk (en een vorm van „excess burden”) willen zien.

De vraag of een monopolist de kostprijsverhogende belasting op zijn artikelen al dan niet kan overdragen, houdt in de literatuur de meningen verdeeld. De richting die aanneemt dat hier wel van overdracht sprake is, overheerst veruit. Tot deze richting kunnen we o.a. O. von Mering rekenen. Deze auteur stelt in zijn werk *Die Steuerüberwälzung* zeer positief (blz. 39): „Die Tatsache, dass der Verlust eines durch eine Mengen- oder Umsatzsteuer getroffenen Monopolisten für sich allein den gesamten Steuerertrag übersteigt, hat verschiedentlich dazu Veranlassung gegeben, derartige Steuern überhaupt nicht für überwälzbar zu erklären. Dann bleibt nur die Möglichkeit übrig, die unzweifelhafte Belastung der Konsumenten als eine Fernwirkung der Steuer anzusehen. Das ist aber eine gekünstelte Bezeichnungsweise, auf die man besser verzichtet”. Uit dit citaat kan men afleiden, dat v. Mering in een prijsverhoging het criterium voor overdracht (in de zin van voortwenteling) zoekt. Duidelijker blijkt dit nog uit een voetnoot op blz. 5 van genoemd werk, waar de auteur opmerkt: „Noch genauer würde die Grenze zwischen Steuerwirkungen ersten und zweiten Grades gezogen sein, wenn man unter Steuerwirkungen ersten Grades, d.h. unter Steuerüberwälzung den Vorgang verstehen würde, bei dem es zu Preiserhöhungen seitens des Besteuernten oder seines Nachmannes kommt . . .”. Een dergelijke zienswijze treffen we eveneens aan bij Harold Somers. Overdracht („shifting”) wordt door hem gedefinieerd als „the process of forcing some one else to pay the tax” (*Public Finance and National Income* blz. 150). Elders tekent hij echter aan, dat een volledig geslaagde overdracht nog niet impliceert, dat ook de „burden” van deze belasting geheel is afgewenteld (idem blz. 307-308).

Veronderstellen we, aldus Somers, dat een schoenfabrikant zijn maximale winst maakt, wanneer de schoenen voor \$ 5,— per paar

worden verkocht. Elke andere prijs geeft hem een geringere winst. Nu wordt een belasting, groot \$ 1,— per paar schoenen opgelegd, en de fabrikant concludeert, dat de nieuwe optimale prijs \$ 6,— is. In deze situatie is, volgens Somers, de belasting geheel overgedragen, en toch zal de beschikbare winst als gevolg van de ingevoerde belasting afnemen. „He therefore, bears some of the burden of the tax, since his profits are reduced, yet the tax has been shifted completely”.

Ons inziens mag uit een prijsverhoging, gelijk aan de opgelegde belasting niet worden geconstateerd, dat de overdracht slaagde: in zoverre de beschikbare winsten van onze schoenfabrikant verminderten, slaagde hij er niet in zijn afnemers de belasting te laten betalen.

Uit het tot nu toe in deze paragraaf behandelde concluderen we: een overdracht van de belastingen gaat gepaard met prijsaanpassingen (zie § 2A), *maar niet iedere prijswijziging (prijsverhoging in het geval van een voortwenteling, prijsverlaging in het geval van een terugwenteling) wijst op een overdracht*. Onze *voorlopige* conclusie, dat het overdrachtprobleem als een prijsprobleem kon worden beschouwd (zie blz. 41), dienen we thans te herzien. Het criterium van de overdracht moet niet in een prijsreactie, maar in een inkomensmutatie (verandering — en wel vergroting — van het bruto-inkomen) gezocht worden. Van overdracht is sprake indien het subject zijn bruto-inkomen weet te vergroten zonder een grotere activiteit te ontplooiën. In de voorafgaande bladzijden zagen we nu, dat bij de monopolist van een vergroting van het bruto-inkomen geen sprake kan zijn. Vooralsnog concluderen we daarom tot de stelling door Smith en Ricardo reeds verdedigd, de stelling dat een kostprijsverhogende belasting op artikelen met een monopolieprijs niet kan worden overgedragen. En dit niet op grond van de overweging, dat de monopolieprijs de hoogste prijs is<sup>1</sup>, maar op grond van het argument, dat de monopolieprijs vóór de belastingheffing het maximale inkomen garandeert.

Het is vooral J. F. Due geweest, die de aandacht vestigde op de betekenis van de marktvorm voor het overdrachtprobleem. Toch borduren zijn beschouwingen nog te veel voort op het stramien van

<sup>1</sup> Waardoor volgens Mann deze klassieke stelling een tautologie is, slechts een schijnbare uitzondering op zijn algemene regel, dat de overdracht gelukt indien het aanbod elastischer is dan de vraag (zie § 1 van dit hoofdstuk). De klassieke stelling is een tautologie, immers: „Der höchste Preis wäre nicht der höchste, wenn er infolge der Besteuerung noch erhöht werden könnte” (Überwälzung der Steuer in Handwörterbuch der Staatswissenschaften blz. 356).



de analyse, opgesteld voor de marktvorm van volledige mededinging: met name wat de vorm van de vraagcurve en de reactiesnelheid van de prijzen op belastingwijzigingen betreft, zouden de marktvormen met monopolistische elementen zich onderscheiden van de marktvorm van volledige mededinging.<sup>1</sup>

Ons inziens zijn deze punten slechts van ondergeschikte betekenis: van primair belang echter is het feit, dat een monopolist, niet-tegenstaande een prijsverhoging, zijn beschikbaar inkomen ziet verminderen zelfs met een groter bedrag dan de per saldo opgebrachte belastingssom.

Maar ook Due ziet in een prijsverhoging een aanwijzing, dat de monopolist de belasting geheel of ten dele — al naar gelang de mate van prijsstijging — op de consumenten wist af te wentelen.

Aan het slot van onze beschouwingen over de monopolie-marktvorm nog een graphische voorstelling.

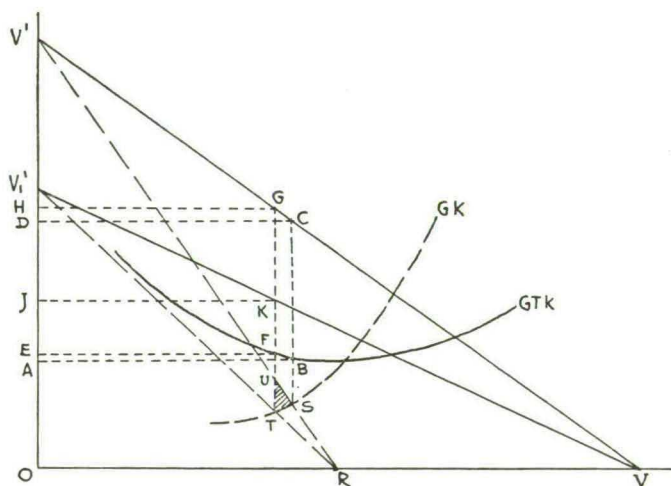


Fig. 6

<sup>1</sup> „The nature of competitive conditions is important, particularly as it determines the extent to which immediate price adjustments can be made in response to the tax. With the traditional case of perfect competition, sellers cannot directly raise prices; price adjustments must come about from adjustments in market supply, or from the consequences of the use of the sales tax revenue upon demand. With the more common non-perfectly competitive cases, direct immediate price increases by sellers are possible and without question frequently occur”. (John F. Due: „Toward a general theory of Sales Tax Incidence” in *The Quarterly Journal of Economics*, May 1952 blz. 256).



In figuur 6 stelt  $VV'$  de vraagcurve naar het monopolie-artikel voor;  $GTK$  de gemiddelde totale kostencurve en  $GK$  de hieruit afgeleide grenskostencurve. Het zal nu zonder meer duidelijk zijn, dat de prijs  $OD$  een evenwichtsprijs is. (Het snijpunt  $S$  bepaalt immers de optimale productie-omvang.) Veronderstellen we nu, dat de overheid van het artikel een waarde-belasting heft ter grootte van  $(V_1'V'/OV') \cdot 100\%$ . De netto-opbrengstcurve (de curve die de gemiddelde bruto-opbrengsten onder aftrek van de verschuldigde belasting voorstelt) wordt dan  $VV_1'$ ; de hieraan corresponderende grensopbrengstcurve  $V_1'R$ . De nieuwe evenwichtsprijs, bepaald door het snijpunt  $T$ , is  $OH$ .

Vergelijken we de beschikbare monopolie-winsten vóór de belastingheffing met de beschikbare monopolie-winsten onder de nieuwe evenwichtstoestand, dan komen we tot de volgende opstelling:

Beschikbare monopolie-winsten vóór de heffing:

$$ABCD = EFGH + SUT$$

Beschikbare monopolie-winsten ná de heffing:

$$EFKJ = EFGH - JKGH$$

Afneming der beschikbare winsten als gevolg van de heffing:

$$JKGH + SUT$$

De rechthoek  $JKGH$  stelt nu de belasting voor, die door de monopolist aan de overheid wordt afgedragen. De gearceerde driehoek  $SUT$  stelt de op de monopolist drukkende „excess burden” voor.

Wat de afnemers betreft: na de belastingheffing moeten zij voor de alsdan gekochte hoeveelheid  $HG$  een hoger bedrag  $HG \times HD$  betalen. Daar nu tegenover deze vermindering van reëel inkomen de overheid geen hogere belastingopbrengst toevloeit, kunnen we deze secundaire belastingdruk (de primaire belastingdruk rust ten volle op de monopolist) als een vorm van „excess burden” zien.

### C. Monopolistische Concurrentie

De monopolistische concurrentie-marktvorm is gekenmerkt door een samengaan van monopolistische en concurrerende elementen. Op deze marktvorm treden ondernemers op, die voor hun artikelen in meer of mindere mate een „eigen” markt wisten te scheppen. De voor hun artikelen geldende vraagcurven hebben een elasticiteit kleiner dan oneindig, en hierin schuilt het monopolistische element.

Anderzijds echter zijn deze artikelen concurrerend: de ondernemer die zich een eigen markt creëerde, moet nog altijd rekening houden met het feit, dat hij concurrenten heeft, die goede substituten aanbieden. En hierin is het onderscheid gelegen met de monopolie-marktvorm: *onder de voorwaarden van monopolistische concurrentie heeft de ondernemer te maken met een vraagcurve, die afhankelijk is van de*

aard en prijzen der vervangingsartikelen, door zijn concurrenten aangeboden. (Wijzend op de zeer ruime omvang die het begrip „vervangings-artikel” in de sfeer van de behoeftenbevrediging kan hebben, zou men met enig recht kunnen argumenteren, dat het hier genoemde onderscheid tussen monopolie en monopolistische concurrentie slechts gradueel kan zijn. *Strikt genomen, kan er dus voor geen enkel artikel een geïsoleerde vraagcurve gelden.* De tussen de goederen bestaande algemene complementariteit bevestigt nog deze conclusie. Practisch ontgaat men deze moeilijkheid door een geïsoleerde vraagcurve te construeren indien z.g. goede substituten ontbreken.) Anders geformuleerd: in het geval van monopolistische concurrentie mogen we de vraagcurve niet symboliseren door  $V_1 = f(p_1)$ , doch door  $V_1 = f(p_1, p_{s1}, p_{s2} \dots p_m)$ , waarin  $p_{s1}$  etc. de prijzen van de vervangingsartikelen voorstellen.

We gaan nu weer uit van consequent economisch handelende ondernemers, en van een evenwichtssituatie die door de belastingstoot wordt verstoord.

Alvorens de consequenties van deze belastingstoot te bezien, willen we nog enige aandacht schenken aan het begrip evenwicht.

De monopolie-markt is in evenwicht indien de monopolist, consequent economisch handelende, zijn winsten maximaliseert, indien dus voldaan is aan de gelijkheid van grensopbrengsten en grenskosten.

Het evenwicht bij volledige mededinging veronderstelt naast de aequatie grensopbrengsten = grenskosten voor *alle* ondernemingen nog de gelijkheid gemiddelde opbrengsten = gemiddelde kosten voor de nog juist aan bod komende ondernemingen. De winsten die de supermarginale ondernemingen toevloeien, vinden haar bron in een blijvende voorsprong op het terrein van de kostenverhoudingen. (Beschouwt men deze surplusen, deze „rents” als kosten, dan moet in de evenwichtssituatie voor alle ondernemingen voldaan zijn aan de gelijkheid gemiddelde opbrengsten = gemiddelde kosten.) Zowel voor het monopolie als voor de volledige mededinging kunnen de criteria voor de evenwichtstoestand nauwkeurig worden omschreven.

Een definiëring van het evenwicht onder de voorwaarden van monopolistische concurrentie biedt ons echter grotere moeilijkheden. Indien op deze marktform alle ondernemers een maximale winst maken, dan heeft hier nog niet — evenals trouwens onder de condities van volledige mededinging — sprake te zijn van een marktevenwicht.<sup>1</sup> Deze winsten kunnen namelijk nieuwe ondernemers aantrekken. Gold echter voor de volledige mededinging, dat deze toevloed van nieuwe ondernemers *voor allen de opbrengstmogelijkheden gelijkelyk* zal verminderen (waardoor na verloop van tijd de situatie ontstaat, dat, gezien de ongunstiger wordende

<sup>1</sup> Sprekend over een „markt” moeten we ons wel realiseren, dat hier door de ondernemers heterogene artikelen worden aangeboden.



kostenverhoudingen, voor nieuwe ondernemers een overschot niet meer mogelijk is), *bij de monopolistische concurrentie werkt het monopolistische element een zodanige ontwikkeling tegen*. Op de laatste marktvorm kunnen de winsten van de super-marginale ondernemers dus voortspruiten zowel uit gunstiger kostenverhoudingen als uit gunstiger opbrengstverhoudingen. Chamberlin: „Competition in so far as it enters the field at all, pushes the demandcurves to the left in uneven degree, leaving monopoly profits scattered throughout the field”.<sup>1</sup> Maar ook het begrip grensondernemer krijgt voor deze markt een andere inhoud. Zelfs in de evenwichtssituatie kan de grensondernemer hier een zeker overschot van opbrengsten boven kosten toucheren. Onder volledige mededinging is dit ondenkbaar: deze winsten zouden immers nieuwe ondernemers aantrekken. Indien de would-be ondernemers zich echter realiseren, dat zij een geheel eigen artikel moeten introduceren, dat zij een vraag naar hun product moeten creëren hetgeen vaak met grote kosten en risico's gepaard gaat, dan zal de geneigdheid om tot deze bedrijfstak toe te treden geringer zijn dan in de situatie, waarin zij als het ware een markt op zich vinden wachten. Wat de supermarginale ondernemers betreft: de dreiging van een prijzen- of reclame-oorlog remt hun streven koopkrachtige vraag van hun concurrenten weg te trekken.

Al met al moeten we concluderen, dat het evenwicht onder monopolistische concurrentie niet exact te definiëren is. En, zo we van een evenwicht kunnen spreken, dit evenwicht zal soms zeer labiel zijn, te meer naarmate het aantal ondernemers geringer en eenieders invloed op de marktpositie dienovereenkomstig groter is.

Veronderstellen we nu, dat de overheid van alle ondernemers die we tot een bedrijfstak kunnen rekenen een kostprijsverhogende belasting heft, bijv. een belasting naar de verkochte hoeveelheid product. (Uit het vervolg van de redenering zal weer blijken, dat er geen essentieel verschil bestaat tussen een waarde-belasting en een hoeveelheidsbelasting.) Iedere ondernemer kan nu weer belasting besparen door zijn productie in te krimpen (belastingvermijding), en tot een zekere grens overtreft de belastingbesparing de afnemering van zijn bruto-inkomen. Anders geformuleerd: na de belastingheffing construeert de ondernemer een netto-opbrengstcurve (een curve van de gemiddelde bruto-opbrengsten onder aftrek van de verschuldigde belasting) en daar hij op basis van deze curve, die links van de oude vraagcurve is gelegen, zijn optimale productieomvang vaststelt, moet een inkrimping van het aanbod volgen.

In figuur 7 stelt  $VV'$  weer de vraagcurve voor;  $GTK$  de gemiddelde totale kostencurve en  $GK$  de grenskostencurve. De figuur heeft betrekking op een bepaalde onderneming uit het complex dat we als

<sup>1</sup> The Theory of Monopolistic Competition blz. 112.





een bedrijfstak mogen zien. Na het voorafgaande zal het voldoende duidelijk zijn, dat de situatie waarin concurrerende ondernemingen verkeren, geheel anders kan zijn, zowel wat niveau en helling van de vraagcurve als wat kostenverloop betreft. De prijs  $OM$  is een evenwichtsprijs.

Veronderstellen we nu, dat de overheid een hoeveelheidsbelasting heft ter grootte van  $V'V_1'$ . De netto-opbrengstcurve wordt dan  $V_1V_1'$

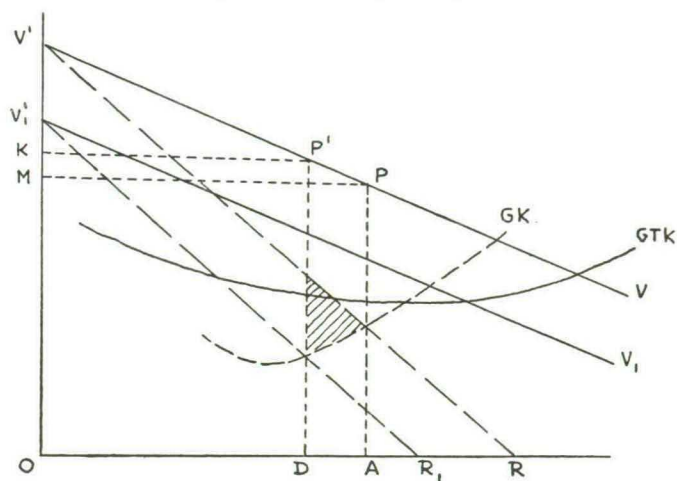


Fig. 7

en de nieuwe evenwichtsprijs is  $OK$ . Het lijnstuk  $DA$  stelt de belastingvermijding voor; het oppervlak van de gearceerde driehoek symboliseert de grootte van de op de producent drukkende „excess burden”. Tot dit punt is de analyse gelijk aan die, gegeven op blz. 52 (overeenkomst tussen de figuren 6 en 7). De conclusie dat nu ook onder de voorwaarden van monopolistische concurrentie van een overdracht geen sprake zou zijn, is echter te voorbarig. Hierboven zagen we, dat er essentiële verschillen bestaan tussen de vraagcurve waarmee een monopolist, en de vraagcurve waarmee een ondernemer aanbiedend onder de condities van monopolistische concurrentie te maken heeft. Tonen we nu aan, dat deze verschillen bepaalde consequenties hebben, indien een kostprijsverhogende belasting wordt geheven. Hiertoe onderscheiden we een drietal gevallen.

a. Het belastingbedrag per eenheid product is zo gering en/of de grensondernemers maken vóór de belastingheffing zodanige winsten, dat de belasting geheel uit de winsten kan worden voldaan. Alle ondernemers behouden hun aandeel in de markt. Er treedt een algemene prijsverhoging in, maar deze prijsstijging wijst niet op

een geslaagde (gedeeltelijke) overdracht. Uit figuur 7 blijkt, hoe, ondanks de prijsstijging tot  $OK$ , de ondernemer de *totale* op te brengen belastingssom plus een „excess burden” ten laste van zijn beschikbare winst ziet komen.

b. Na de belastingheffing zijn de grensondernemers genoodzaakt zich „in the long run” terug te trekken: na introductie van de nieuwe kostenfactor belastingen zien zij geen mogelijkheid de productie „in the long run” te continueren. (Hun netto-opbrengstcurven worden niet gesneden door of raken niet aan hun gemiddelde totale kostencurven.) „In the short run” zal de prijs reeds stijgen, maar evenmin als onder (a) duidt deze prijsverhoging op een overdracht. „In the long run” zien de supermarginale ondernemers hun vraagcurven naar rechts verschuiven: het marktaandeel van deze ondernemers wordt vergroot met het marktaandeel van de uitgevallen grensondernemers. Hierdoor zijn de supermarginale ondernemers in staat hun bruto-inkomen te verhogen: *nu zal er van een werkelijke overdracht sprake zijn*. De in de markt blijvende ondernemers volstaan echter niet met een simpele verhoging van hun verkoopprijs onder handhaving van de aangeboden hoeveelheid. Indien immers in figuur 7 de vraagcurve  $VV'$  zich naar rechts beweegt, zal ook de netto-opbrengstcurve  $V_1V_1'$  en de hieruit afgeleide netto-grensofbrengstcurve  $V_1'R_1$  naar rechts verschuiven. Het nieuwe snijpunt van deze laatste curve met de grenskostencurve  $GK$  is dan rechts van  $D$  gelegen. *Maar dit betekent, dat de aanvankelijke belastingvermijding geheel of ten dele wordt teniet gedaan door een productie-compensatie.*<sup>1</sup> De overdracht is nu volledig geslaagd, indien de vraagcurve zover naar rechts verschuift, dat de netto-opbrengstcurve samenvalt met de vóór de belastingheffing geldende vraagcurve. „In the long run” zal er sprake zijn van een productie-compensatie, die juist de op de belastingstoot direct volgende belastingvermijding teniet doet. De verkoopprijs van de ondernemer stijgt met het bedrag van de hoeveelheidsbelasting, en zijn bruto-inkomen neemt toe met het verschuldigde belastingbedrag. Verschuift de vraagcurve minder naar rechts, dan kan de belasting niet geheel worden overgedragen. De nieuwe netto-opbrengstcurve is links van de oude vraagcurve gelegen; aan de hand van figuur 7 ziet men direct, hoe per saldo de

<sup>1</sup> Een soortgelijk verschijnsel treffen we aan bij de volledige mededinging. We zagen hoe een belastingvermijding van de ondernemers hier tot een stijging van de verkoopprijs leidt. Voor de individuele producenten betekent een stijgende verkoopprijs een vergroting van de economisch optimale productie-omvang. Een groter productie-omvang duidt op een productie-compensatie. *We zien hoe het overdrachtverschijnsel wordt voorafgegaan door een belastingvermijding en begeleid door een productie-compensatie.*



belastingvermijding de productie-compensatie overtreft. De uiteindelijke prijsstijging moet daarom ten dele op rekening van de belastingvermijding, ten dele op rekening van de verschuivende vraagcurve worden geschreven. Slechts in zoverre door het laatste verschijnsel veroorzaakt, gaat de prijsverhoging gepaard met een inkomensvergroting. (Verschuift de vraagcurve meer naar rechts, dan zal de bruto-inkomensvergroting de op te brengen belastingsom overtreffen. In dit geval is de prijsstijging echter geringer dan men alleen op grond van de verplaatste vraagcurve zou verwachten: per saldo zal de productie-compensatie de belastingvermijding immers overtreffen.) We concluderen, dat uit een prijsstijging niets met zekerheid betreffende een overdracht kan worden afgeleid: *het is niet de prijsstijging, maar de verticale afstand tussen oude en nieuwe vraagcurve die voor de mate van overdracht bepalend is.* (Onder voorwaarden van volledige mededinging is de prijsstijging gelijk aan de afstand tussen de voor de individuele producent geldende vraagcurve vóór de belastingheffing, en de voor hem geldende vraagcurve in de evenwichtstoestand ná de belastingheffing. Daarom vinden we bij deze marktform in de prijsstijging de maatstaf voor het meer of minder geslaagd zijn van de overdracht.)

c. Na de belastingstoot trekken de grensondernemers zich reeds „in the short run” uit het productie-proces terug. In principe bestaat er geen verschil tussen (b) en (c): het enige onderscheid is hierin gelegen, dat in het laatste geval de supermarginale ondernemers kort na de belastingstoot hun vraagcurven zien verschuiven.

Naarmate het aantal ondernemers groter en de differentiatie in de door hen aangeboden artikelen geringer is, wordt de marktform van volledige mededinging meer benaderd:

1. De voor de individuele producenten geldende vraagcurven zullen sterk elastisch zijn. De ondernemer realiseert zich, dat de band tussen zijn afnemers en het door hem aangeboden artikel zeer zwak is: voor het grote merendeel van zijn kopers zal een geringe prijsverhoging voldoende zijn om het effect van de bestaande preferentie teniet te doen, d.w.z. zeer veel afnemers zullen na een prijsverhoging overgaan op de in prijs niet veranderde substituten.

2. Uitgaande van „free entry” in de bedrijfstak, zal de positie van de grensondernemers hier practisch identiek zijn aan de positie van de grensondernemers onder volledige mededinging. De geringe product-differentiatie bevordert het toetreden van nieuwe ondernemers: de winsten nemen af en de grensondernemers zien hun totale kosten nog juist goed gemaakt door de totale opbrengsten.



3. Gezien de grote overeenkomst tussen de op de verschillende deelmarkten verhandelde goederen, kan men veilig een totale-vraagcurve en een totale-aanbodcurve construeren (d.w.z. een voor de gehele bedrijfstak geldende vraag- en aanbodcurve): men abstraheert zodoende van de (geringe) product-differentiatie en de (geringe) invloed, die iedere individuele ondernemer op de markt als geheel gezien uitoefent. Bij een zeer groot aantal ondernemers en een weinig belangrijke product-differentiatie kan men dus praktisch de volledige-mededingingsanalyse toepassen. In feite bepalen dan de elasticiteiten van totale-vraagcurve en totale-aanbodcurve de prijsstijging en tevens de overdracht. (De elasticiteit van de totale-vraagcurve dient niet te worden verward met de elasticiteit van de voor de individuele producenten geldende vraagcurven: uit hoofde van de vele en zeer goede substituten, zal de elasticiteit van de individuele vraagcurven belangrijk groter zijn dan de elasticiteit van de totale-vraagcurve.) Naarmate het aantal ondernemers geringer en de product-differentiatie groter is, wordt het beeld onoverzichtelijker. Zoals we in het voorafgaande reeds zagen, zal op de belastingstoot een prompte prijsverhoging volgen (resultierend uit een belastingvermijding), maar deze prijsreactie betekent nog geenszins een overdracht. Het is nu mogelijk, dat, als gevolg van de nieuwe kostenfactor belastingen, bepaalde ondernemingen uittreden (de belastingheffing versterkt zodoende de monopolie-tendens): in dit geval kan een secundaire prijsverhoging verwacht worden, en deze laatste duidt wél op een overdracht. (Dank zij een *totale* belastingvermijding van de grensondernemers, kunnen de supermarginale ondernemers de belasting geheel of gedeeltelijk overdragen.)

Hierboven concludeerden we, dat op de belastingstoot steeds en wel direct een prijsreactie zal volgen (zie figuur 7). Dit is echter niet altijd juist. Wanneer het aantal ondernemers gering is, zal ieder zich bewust zijn van de invloed, die de gedragingen van concurrenten op zijn marktpositie uitoefenen. Onder deze omstandigheden zijn twee vraagcurven mogelijk.

a. De ondernemer verwacht, dat zijn concurrenten na de belastingstoot hun prijs aan de veranderde situatie zullen aanpassen. Hij rekent dan niet met een „ceteris paribus-vraagcurve”, d.w.z. een vraagcurve die het verband tussen prijs en gevraagde hoeveelheid weergeeft onder de veronderstelling dat alle overige prijzen (de prijzen van goede substituten hieronder begrepen) constant blijven. Uitgangspunt voor hem is de vraagcurve, die de relatie weergeeft tussen prijs en gevraagde hoeveelheid onder de vooropstelling, dat de prijzen van goede substituten in gelijke richting en ongeveer

in gelijke mate zullen veranderen. Deze vraagcurve tekenden we in figuur 7.

b. De ondernemer verwacht, dat zijn concurrenten of een belangrijk gedeelte van zijn concurrenten niet met een prijsverhoging zullen meegaan. Nu rekent hij met een vraagcurve, die een veel groter elasticiteit heeft dan de onder (a) bedoelde.

Hoe reageert deze ondernemer op de belastingstoot? Verduidelijken we ons antwoord aan de hand van figuur 8.

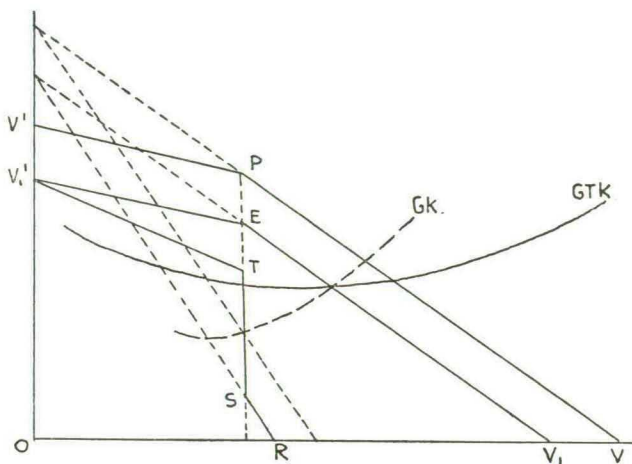


Fig. 8

De vraagcurve wordt voorgesteld door de gebroken lijn  $VPV'$ . Het punt  $P$  bepaalde de evenwichtsprijs. De typische vorm van deze vraagcurve kunnen we als volgt verklaren. De ondernemer rekent erop, dat een prijsverlaging van zijn kant door de concurrenten direct wordt beantwoord met een prijsverlaging, terwijl daarentegen een prijsverhoging naar zijn verwachting niet of niet in gelijke mate zal worden gevolgd. (De ondernemer rekent er dus op, dat na een prijsverhoging van zijn kant, de concurrenten zullen pogen hun afzetmarkten ten koste van zijn markt te vergroten.<sup>1</sup>) Veron-

<sup>1</sup> Kan men hier wel van een evenwichtstoestand spreken? In het voorafgaande wezen we erop, dat het evenwicht op de monopolistische concurrentie-markt-form soms zeer labiel is. Toegegeven, ook zonder de belastingstoot zouden de ondernemers door prijsverlagingen naar een groter afzet kunnen streven. Het is hier echter de vrees voor een dreigende prijzenoorlog, die hen vaak weerhoudt.

Nu zien zij in een belastingheffing een gunstige gelegenheid: het offensieve karakter wordt hier min of meer gemaskeerd. Ook hier verstoort de belastingstoot een, zij het zeer labiel, evenwicht. Somers (Public Finance and National Income

derstellen we nu, dat de overheid in deze bedrijfstak een belasting heft ter grootte van  $V'V_1'$ . De netto-opbrengstcurve wordt dan  $V_1EV_1'$ . De hieruit afgeleide grensopbrengstcurve is  $V_1'TSR$ . Het snijpunt van de laatste curve met de grenskostencurve  $GK$  bepaalt weer de optimale productie-omvang, en uit de figuur blijkt direct, dat de laatste als gevolg van de belastingstoot geen verandering ondergaat.

De prijs blijft onveranderd, en uit een vergelijking met figuur 7 constateren we, dat de beschikbare winsten geringer zijn dan in het geval, waarin de vraagcurve een rechte was. Nu is het weer mogelijk, dat bepaalde ondernemingen zich na verloop van tijd moeten terugtrekken. De aan bod blijvende ondernemers zien hun vraagcurven naar rechts verschuiven: een overdracht, gecombineerd met een productie-compensatie is het gevolg.

### § 3. DE TERUGWENTELING

In paragraaf 1 van dit hoofdstuk leidden we Dalton's formule voor de overdrachtmogelijkheden van een kostprijsverhogende belasting af. In de daarop volgende paragraaf constateerden we, dat deze formule een beperkte geldingskracht heeft: voor die marktvormen namelijk, waarop monopolistische elementen een rol spelen, gaat zij niet op. (Tenzij deze monopolistische elementen practisch te verwaarlozen zijn.) Niettegenstaande het feit, dat ook op de laatste marktvormen een belastingstoot gevolgd wordt door een prijsreactie, gaat deze prijsstijging niet (monopolie) of niet noodzakelijk (monopolistische concurrentie) met een vergroting van het bruto-inkomen, en dus met een geheel of gedeeltelijk geslaagde overdracht gepaard. *Slechts voor de marktvorm van volledige mededinging geldt als bijzondere eigenschap, dat de prijsstijging de mate van overdracht bepaalt.* We zagen, hoe op deze marktvorm een belastingstoot de prijs zal doen stijgen met een bedrag, groot:

$$\frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot \text{belasting per eenheid product.}$$

Van de opgebrachte belastingsom komt dan een gedeelte:

$$\frac{Ev}{Ea + Ev}$$

ten laste van de producenten.

blz. 240): „This entire process of price-cutting could, of course, have taken place without the tax, but the latter provides a very convenient and strategic occasion for the exercise of this process.”



We kunnen ons nu afvragen, of dit gedeelte steeds voor het volle pond inbreuk zal maken op het beschikbare ondernemersinkomen. Of zullen ook de andere productie-factoren een veer moeten laten? *Met andere woorden: kan er nog sprake zijn van een zekere verdeling van de belastingdruk over de samenwerkende productiefactoren?*

Indien de ondernemer zich bedient van productie-factoren, die, voor zover het de belaste productie-tak betreft, een volkomen elastisch aanbod kennen, moet het antwoord op de laatste vraag ontkennend luiden. Is dit aanbod echter niet volkomen elastisch, dan zal de uit de totale belastingvermijding van de grensondernemers en de gedeeltelijke belastingvermijding van de supermarginale ondernemers resulterende geringere vraag naar productie-factoren leiden tot een lagere prijs van deze productieve krachten.

Naarmate de elasticiteit van het aanbod der productie-factoren geringer is (deze elasticiteit wordt in eerste instantie bepaald door de uitwijkmogelijkheden, die de productieve krachten openstaan), zal de voor de markt van het eindproduct geldende aanbodcurve ( $AA'$  in figuur 5) bij een productie-inkrimping sneller dalen. (Daar nu in het algemeen deze uitwijkmogelijkheden „in the short run” geringer zijn dan „in the long run”, zal ook uit dezen hoofde — naast de werking van het principe van de verliesminimalisatie, dat de ondernemer „in the short run” zijn productie doet continueren, zolang hij nog een gedeeltelijke vergoeding op zijn vaste kosten ontvangt — de voor het eindproduct geldende aanbodcurve een grotere elasticiteit hebben, naarmate men een langer tijdsverloop beziet.) In dit geval heeft de grootheid  $Ea$  dus een kleinere waarde. Maar dit moet samengaan met een grotere waarde voor de breuk

$$\frac{Ev}{Ea + Ev}^1$$

Het gedeelte van de belasting, bepaald door de laatste breuk, komt nu echter niet geheel ten laste van de beschikbare ondernemersinkomens. De belastingvermijding heeft tweeërlei gevolg:

1. Een verschuiving van de voor de individuele ondernemers geldende vraagcurve in bovenwaartse richting (figuur 5 phase 3); de ondernemers zien hun bruto-inkomens toenemen, en dit gaat ten koste van de reële inkomens der consumenten: een voortwentelen van de belasting.

2. Een verschuiving van de voor de individuele ondernemers geldende kostencurven<sup>2</sup> in benedenwaartse richting. Deze verschuiving

<sup>1</sup> De grensgevallen  $Ev = 0$  en  $Ev = \infty$  buiten beschouwing latend.

<sup>2</sup> Deze kostencurven zullen onderling afwijken, zowel wat niveau als wat vorm betreft.

veroorzaakt door de daling van een of meer productie-factorprijzen, leidt eveneens tot een inkomensvergroting bij de ondernemers. De positieverbetering van de ondernemers gaat hier ten koste van die productie-factoren, die in prijs dalen. *Ook hier een overdracht, maar, daar de ondernemers overdragen in hun qualiteit als kopers, spreken we van een terugwenteling. Het is nu gemakkelijk in te zien, hoe de mogelijkheid van terugwenteling remmend werkt t.a.v. de voortwenteling: een kleiner Ea leidt tot een kleinere uitkomst van de breuk*

$$\frac{Ea}{Ea + Ev} \quad ^1$$

In paragraaf 2 van dit hoofdstuk zagen we reeds, hoe de overdracht-mogelijkheden (in de zin van voortwentelingsmogelijkheden) groter zijn naarmate men een langer tijdsverloop beziet: „in the long run” heeft *Ea* een grotere waarde dan „in the short run”. Deze stelling wordt nog gesteund door de overweging, dat de elasticiteit van het aanbod der productiefactoren ook groter is naarmate een langer tijdsverloop wordt beschouwd: er bestaat immers een positieve relatie tussen de elasticiteit van het aanbod der productie-factoren en de aanbodelasticiteit van het eindproduct.

*We mogen daarom concluderen: „in the short run” geringere voortwentelingsmogelijkheden en grotere terugwentelingsmogelijkheden; „in the long run” grotere voortwentelingsmogelijkheden en geringere terugwentelingsmogelijkheden.* De hier gesignaleerde tendens met betrekking tot de terugwenteling wordt echter tegengewerkt door het verschijnsel van de voorraadvorming. Vooral wat de productie-factor kapitaal-goederen betreft, zal de ondernemer, door technische omstandigheden gedwongen, tot voorraadvorming moeten overgaan.

Kan ook in het geval van monopolie sprake zijn van een terugwenteling? Het is ongetwijfeld mogelijk, dat een belastingvermindering van de monopolist tot een zekere prijsdaling van de door hem aangewende productieve krachten leidt. *Maar dit effect is reeds in de aanbodcurve van de monopolist verdisconteerd.* Anders geformuleerd: terwijl de individuele ondernemer, aanbiedend onder de voorwaarden van volledige mededinging, de prijzen van de productie-factoren als gegeven grootheden moet accepteren<sup>2</sup>, kunnen zij voor de monopolist een functie zijn van de productie-omvang (in zoverre namelijk de monopolist zich geplaatst ziet tegenover een aanbod van productieve krachten, dat niet volkomen elastisch is.) Hieruit volgt echter,

<sup>1</sup> De grensgevallen  $Ev = 0$  en  $Ev = \infty$  buiten beschouwing latend.

<sup>2</sup> Deze prijzen zullen slechts reageren op een vraagverandering van alle (of een groot aantal) ondernemers.



dat voor de monopolist geen sprake kan zijn van een inkomensvergroting (een vergroting van het bruto-inkomen), zoals hierboven onder (2) gesignaleerd. *Ergo: van een terugwenteling is dan geen sprake.*

Zomin als de uit een kostprijsverhogende belasting op een monopolie-artikel volgende prijsstijging wijst op een voortwenteling, duidt de prijsdaling van de door de monopolist aangewende productie-factoren op een terugwenteling. Conform het in hoofdstuk I gestelde, moet de door de dragers van de productie-factoren gevoelde belastingdruk dan als een secundaire belastingdruk worden omschreven. Ook hier is weer sprake van een vorm van „excess burden”.

Na het voorafgaande zal met een korte toelichting op de terugwentelingsmogelijkheden onder voorwaarden van monopolistische concurrentie worden volstaan. Bepalend is ook hier weer de elasticiteit van het aanbod der productieve krachten. Is deze elasticiteit kleiner dan oneindig, dan zal uit een belastingvermijding van de ondernemers een prijsdaling van een of meer productie-factoren volgen.

Bezien we nu een bepaalde ondernemer uit de belaste bedrijfstak.<sup>1</sup> De prijsdaling van de productie-factoren doet de kostencurve van onze ondernemer in benedenwaartse richting verschuiven: zijn bruto-inkomen wordt groter en we kunnen spreken van een terugwenteling. (Let wel: dit geldt niet voor zover de prijsdaling te wijten is aan de belastingvermijding van onze ondernemer zelf; een dussdanige prijsdaling is reeds verdisconteerd in het verloop van zijn kostencurve.) Deze terugwenteling is zelfs mogelijk wanneer er geen sprake is van een voortwenteling: het is mogelijk, dat de gedeeltelijke belastingvermijding van de ondernemers niet hun vraagcurven doet verschuiven (eenieders marktaandeel wordt niet beïnvloed), terwijl deze belastingvermijding wel tot een prijsdaling van een of meer productie-factoren leidt.

#### § 4. ANDERE KOSTPRIJSVERHOGENDE BELASTINGEN

Waar we in dit hoofdstuk van kostprijsverhogende belastingen spraken, hadden we belastingen op het oog, die tot maatstaf nemen de omzet. We onderscheidden slechts naar gelang de omzet gemeten in technische eenheden, dan wel de omzet gemeten in waarde-eenheden het object van heffing is. Hiernaast kennen we belastingen, geheven op het gebruik van een productie-factor: kostprijsverhogende belastingen dus, niet aan het productie-resultaat doch aan

<sup>1</sup> De bedrijfstak omvat hier alle ondernemingen, die artikelen aanbieden, welke elkaar zeer goed kunnen vervangen.



een bepaalde productie-factor gekoppeld. Tussen beide soorten van belastingen bestaat een diepgaand verschil.

De eerste soort belastingen vormen kosten, die afhangen van het resultaat van het productie-proces, m.a.w. van de productie-omvang. Slechts via een inkrimping van de productie-omvang kan hier de belasting worden vermeden.

Bij belastingen geheven op een bepaalde productie-factor, kan de nieuwe kostengrootheid belastingen afhankelijk zijn van de productie-omvang — in zoverre namelijk deze productie-omvang het gebruik van de belaste productie-factor bepaalt —, maar hiernaast wordt deze kostengrootheid nog bepaald door de tussen de productieve krachten bestaande substitutie-mogelijkheden. De verschillende productie-factoren kunnen elkaar binnen zekere technische grenzen meer of minder goed vervangen. Indien factor *A* stijgt in prijs tegenover *B*, zal een zekere vervanging van *A* door *B* het gevolg zijn. Terwijl bij een kostprijsverhogende belasting naar omzetten de belastingvermijding slechts via een inkrimping van de productie-omvang kan geschieden, is bij een belasting die wordt geheven op het gebruik van een bepaalde productie-factor, langs twee wegen een belastingvermijding mogelijk: a. *via een inkrimping van de productie-omvang (indirecte weg)*, b. *via een verschuiving van de ondernemersvraag in de richting van niet-belaste productieve krachten (directe weg)*. Het effect van de onder (a) genoemde belastingvermijding werd in voorafgaande bladzijden uitvoerig besproken; op de gevolgen van de onder (b) genoemde belastingvermijding komen we hierna nog terug. Uit het bovenstaande leiden we nog een andere gevolgtrekking af.

De kostprijsverhogende belastingen naar omzetten beïnvloeden de combinatie van de productie-middelen slechts via een gewijzigde productie-omvang. Daar een dusdanige wijziging echter in het verloop van de voor de markt geldende aanbodcurve, zoals bijv. getekend in figuur 3, ligt opgesloten, kan men uit de oude aanbodcurve de nieuwe aanbodcurve afleiden door aan de eerste eenvoudigweg de nieuwe kostenfactor toe te voegen.

Voor de aan een bepaalde productie-factor gekoppelde kostprijsverhogende belastingen ligt de zaak geheel anders. Deze belastingen die de onderlinge prijsverhouding van de productie-factoren wijzigen, zullen, bij gegeven substitutie-mogelijkheden, de combinatie van de productieve krachten *direct* en dus niet (alleen) *indirect* (via een gewijzigde productie-omvang) beïnvloeden. In dit geval kan men de nieuwe aanbodcurve dus niet construeren door in de oude aanbodcurve de „prijsverhoging” van de belaste productie-factor te verdisconteren.

De uit de substitutie-mogelijkheid resulterende vorm van belastingvermindering is in de literatuur vaak ten onrechte voor een verbetering van de efficiëntie aangezien.

Maar wanneer bijv. een uit een heffing resulterende hogere grondstof-fenprijs tot een zuiniger verwerking leidt, dan mag men hieruit a priori nog niet concluderen, dat er sprake is van een elimineren van verspillingen: het begrip „verspilling” dient immers in economische zin geïnterpreteerd te worden. Als gevolg van de ingetreden prijsstijging wordt de marge, bestaande uit het verschil tussen economische verspilling enerzijds en technische verspilling anderzijds, geringer.<sup>1</sup> Een verkleining van deze marge noopt tot een groter gebruik van bijv. arbeid. Anders geformuleerd: als gevolg van de heffing zal grondstof „vervangen” worden door arbeid.

In figuur 9 wordt aangetoond, hoe een belasting op het gebruik van een productie-factor de kostenfiguur van de onderneming beïnvloedt.

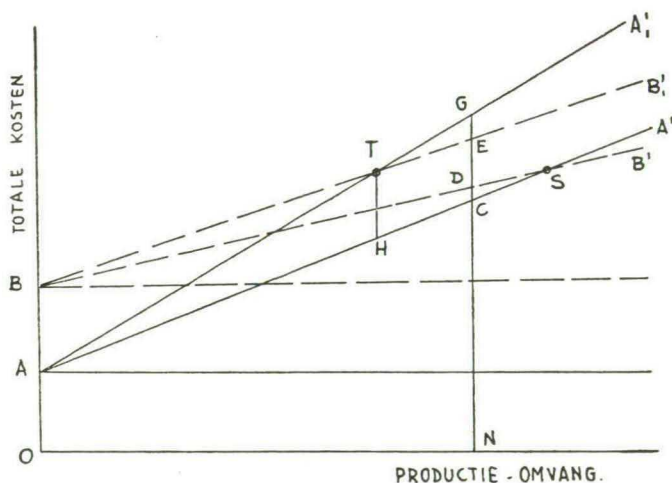


Fig. 9

<sup>1</sup> Macro-economisch beoordeeld kan, in bepaalde omstandigheden, ook in het laatste geval gesproken worden van een eliminering of vermindering van economische verspillingen. Door v. Balàs wordt aan dit punt in zijn artikel Die Verbrauchssteuer vom Standpunkte der Einkommensverteilung (Finanzarchiv neue Folge. Band 4 - 1937) uitvoerige aandacht besteed.

„Man darf jedoch nicht übersehen, dass sich auch an das sparsame Haushalten mit wichtigen Materialvorräten und Gütern bedeutsame öffentliche Interessen knüpfen können. Die Verschwendung grosser Massen ist gleichfalls ein Verstoss wider die öffentlichen Interessen, hauptsächlich von höherem, Volkswirtschaftlichem Gesichtspunkte aus, wenn sie zum Schaden späteren Generationen mit



Uitgangspunt vormt een zeer eenvoudige situatie: we kennen slechts zuiver vaste kosten (machines) en zuiver variabele kosten (arbeid). De ondernemer heeft de keuze tussen een meer arbeidsintensief procédé (vaste kosten  $OA$ ; de totale kosten worden voorgesteld door de lijn  $AA'$ ) en een meer kapitaalintensief procédé (vaste kosten ter grootte van  $OB$ ; de totale kosten worden voorgesteld door de lijn  $BB'$ ). Het behoeft geen nadere toelichting, dat voor iedere productie-omvang, gelegen links van het punt  $S$ , de keuze van het arbeidsintensiever procédé te prefereren is. Bij de productie-omvang  $ON$  bedragen de totale kosten  $NC$ .

Veronderstellen we nu, dat de overheid op het „gebruik” van de productie-factor arbeid een belasting groot 50% van het arbeidsloon stelt, en nemen we voorts aan, dat deze heffing de prijs van de machines niet beïnvloedt. Bij de bestaande productie-omvang  $ON$  betekent dit, dat de ondernemer in totaal aan belasting moet opbrengen een bedrag groot  $GC$ ; de nieuwe totale kostenlijn (m.a.w. de totale kosten inclusief de belasting) wordt immer  $AA_1'$ . De ondernemer kan nu de belasting gedeeltelijk vermijden door de productie-omvang in te krimpen ( $TH < GC$  etc.). In het voorafgaande wezen we er reeds op, dat een vermindering van de belastingschuld evenwel nog niet betekent een dienovereenkomstige vermindering van de belastingdruk. Tegenover het voordeel van een geringer verschuldigd belastingbedrag staat het nadeel van een geringer brutoinkomen. (Dit blijkt niet uit figuur 9: in deze figuur wordt slechts de kostenzijde belicht. In de veronderstelling echter, dat vóór de belastingheffing de economisch optimale productie-omvang gelijk is aan  $ON$ , moet iedere productie-omvang kleiner dan  $ON$  gepaard gaan met een geringer verschil tussen totale opbrengsten enerzijds en totale kosten exclusief de belastingen anderzijds.)

In ons bovenstaand voorbeeld staat de ondernemer nog een andere weg tot belastingvermindering open. Door over te schakelen op het kapitaalintensiever procédé (de totale kosten vóór de belastingstoot worden voorgesteld door de curve  $BB'$ ; de totale kosten na de belastingstoot door de curve  $BB_1'$ ), bespaart hij zich bij de

der Verwüstung bedeutender nationaler Materialvorräte verbunden ist. So ist die maszlose Vernichtung der Heizstoffe (Kohle, Petroleum), der Waldvorräte eine unvernünftige Verschwendung, und die widersinnige Verwüstung der Naturschätze bzw. der wichtigen Güterquellen des Landes gereicht auch dann zum Nachteile der Nachwelt und Zukunft, wenn daraus augenblicklich kapitalistische Gewinne oder ein ausgedehnter Luxusverbrauch entstehen sollten”.

Het begrip „economische verspilling” wordt in deze beschouwingen dus niet aan het criterium van minimale kosten (in het heden) getoetst: op deze plaats wordt een criterium van hogere orde geïntroduceerd.



productie-omvang  $ON$  aan belasting een bedrag groot  $GC - ED = GE + CD$ .<sup>1</sup>

Tegenover deze belastingbesparing staat echter een stijging der overige kosten van  $NC$  tot  $ND$  ofwel van  $CD$ . Per saldo betekent de uit de vervanging van arbeid door machines resulterende belastingvermijding dus een voordeel groot  $GE$ .

*Opnieuw zien we hier, hoe de belastingvermijding enerzijds een besparing op belastingen, anderzijds een prijsgeven van bruto-inkomen betekent.*

Zeer vaak is ook deze tweede vorm van belastingvermijding aan grenzen gebonden, grenzen die zowel van technische als van economische aard kunnen zijn. Dit blijkt duidelijk uit figuur 9.

Vóór de belastingheffing zal de ondernemer bij een productie-omvang, rechts van  $S$  gelegen, het kapitaal-intensiever procédé prefereren, links van  $S$  daarentegen het arbeidsintensiever procédé, terwijl tenslotte bij een productie-omvang bepaald door het punt  $S$  de keuze tussen de beide procédé's onverschillig is. Het punt  $S$  noemt men daarom wel het dode punt. Na de belastingheffing is  $T$  het dode punt. Bij  $T$  is de door de substitutie van arbeid door machines mogelijke belastingbesparing juist gelijk aan de door deze substitutie veroorzaakte stijging van de overige kosten. Het voordeel van de belastingbesparing neemt bij een kleinere productie-omvang af ( $TH < GC$ ), terwijl anderzijds de overige kosten sterker stijgen, daar de hogere vaste kosten  $AB$  bij een kleinere productie-omvang zwaarder wegen. Nu zal men wellicht opmerken, dat in het voorafgaande sprake is van een speciaal geval: een (gedeeltelijke) vervanging van variabele door vaste kosten. Hetgeen hiervoor met betrekking tot de grenzen van de uit de substitutie resulterende belastingvermijding werd gesteld, kan echter op een andere wijze algemener worden geargumenteed. Gaan we uit van een zekere prijsverhouding tussen twee productie-factoren  $A$  en  $B$ , en nemen we voorts aan, dat een ondernemer op basis van deze prijsverhouding de (economisch) optimale productie-omvang koos. Indien nu  $A$  stijgt in prijs tegenover  $B$ , zal een zekere vervanging van  $A$  door  $B$  voordelig zijn. Naarmate men deze substitutie echter voortzet, zullen de voordelen (geleidelijk of sprongsgewijze) afnemen. Naarmate men de grenzen die de techniek aan deze substitutie stelt meer benadert, zal in de regel een groter hoeveelheid  $B$  vereist zijn om een gegeven quantum  $A$  te vervangen. Als gevolg

<sup>1</sup> In feite betekent een inkrimping van de productie-omvang langs de rechte  $AA'$  uit fig. 9 ook een vervanging van arbeid door kapitaal. Waar wij echter hier en in het vervolg spreken van een substitutie van productie-factoren, doelen we op een bepaalde vorm van substitutie, n.l. een vervanging van een productie-factor door een andere bij een bepaalde productie-omvang.

van dit verschijnsel is op een bepaald ogenblik een technisch mogelijke vervanging *economisch gezien* niet langer te realiseren.

We mogen dus concluderen, dat, onder de condities geschetst in figuur 9, de belastingstoot de totale kostencurve doet verschuiven van  $ASB'$  naar  $ATB_1'$ . De invloed die een dergelijke kostprijsverhogende belasting op de kostenfiguur van de onderneming uitoefent, is geringer, naarmate de belaste productie-factor gemakkelijker door een andere productie-factor kan worden vervangen. Anders geformuleerd: deze invloed is geringer naarmate de *substitutie-elasticiteit* van de niet-belaste productie-factor(en) voor de belaste productie-factor groter is.

Is deze substitutie-elasticiteit gelijk aan 0, dan zal de nieuwe kostenfactor belastingen ten volle in de kostprijs van de onderneming doorwerken: een belastingvermijding is slechts mogelijk via een inkrimping van de productie-omvang. Bij een substitutie-elasticiteit oneindig daarentegen zal de belastingvermijding via substitutie volledig slagen, daar de productie-factor waaraan de belasting is gekoppeld geheel door andere productieve krachten wordt vervangen.

Bovengenoemde situaties vormen de theoretisch denkbare grensgevallen waartussen de praktijk ligt. Is eenmaal de nieuwe kostencurve berekend, dan kan worden nagegaan of en in hoeverre deze gewijzigde kostenfiguur zal doorwerken in een veranderde omzet en verkoopprijs. Het behoeft na voorafgaande paragrafen op deze plaats geen nader betoog, dat i.v.m. het laatste probleem aan de marktsituatie grote aandacht dient te worden geschonken. En dit nog te meer, indien men zich de vraag stelt, of en in hoeverre een gewijzigde omzet en verkoopprijs resulteren in een overdracht. We willen er nog op wijzen, dat, algemeen gesproken, in de kostprijsverhogende belastingen gekoppeld aan een productiefactor, grotere terugwentelingsmogelijkheden liggen opgesloten dan in de kostprijsverhogende belastingen die naar rato van de omzet worden geheven: de bij de eerste belastingsoort optredende belastingvermijding via substitutie is hiervan de oorzaak.

Ieder aanpassingsproces vergt tijd, en voor het aanpassingsproces dat we hiervoor als een substitutie kenschetsten, lijdt deze regel geen uitzondering. Dit spreekt wel zeer duidelijk, wanneer we bijvoorbeeld denken aan de substitutie van arbeid door kapitaal of het omgekeerde: de substitutie van kapitaal door arbeid. Een dergelijke vervanging eist tijd: zij kan eerst op de lange duur geschieden. Nu rijst de vraag, welke reacties „in the short run” te verwachten zijn. Direct kunnen we al vaststellen, dat „in the short run” een belastingvermijding langs de weg van een substitutie van productie-



factoren is uitgesloten: over een korte tijdsperiode is de substitutie-elasticiteit immers 0. We construeren dus de nieuwe kostencurve door in de oude kostencurve de „prijsverhoging” van de belaste productie-factor te verdisconteren. Als we nu de invloed van de veranderde kostenfiguur op verkoopprijs en omzet willen nagaan, dan moeten we onderscheiden in een tweetal situaties:

1. De kostprijsverhogende belasting is gekoppeld aan een productie-factor, die in de kostenfiguur van de onderneming als een variabele kostengrootheid paraisseert.

2. De kostprijsverhogende belasting is gekoppeld aan een productie-factor, die in de kostenfiguur van de onderneming als een vaste kostengrootheid paraisseert.

ad 1: Voor dit geval kunnen we verwijzen naar de paragrafen, waarin we de invloed van een omzetbelasting bespraken. Evenals de omzetbelasting zal de hier bedoelde belastingvorm het ondernemingsevenwicht verstoren. De ondernemer reageert met een productie-inkrimping (belastingvermijding).

ad 2: De als gevolg van de belastingheffing intredende kostenverhoging oefent geen invloed uit op de grenskostencurve: de belastingheffing beïnvloedt slechts de vaste-kosten-component. Daar nu de grenskostencurve (tezamen met de grensopbrengstcurve) bepalend is voor het ondernemingsevenwicht, zullen zowel de omzet als de verkoopprijs ongewijzigd blijven. *Voor iedere marktsituatie* komt een dergelijke belasting dus ten volle ten laste van de beschikbare ondernemerswinsten.<sup>1</sup> (Let wel: dit geldt slechts „in the short run”. „In the long run” speelt de hoogte van de vaste kosten wel een rol: de ondernemer zal zijn productie slechts continueren, indien hij in zijn verkoopprijs minstens een vergoeding vindt voor alle kosten. Met andere woorden: „in the long run” behoort een belastingvermijding in de vorm van een productie-inkrimping wél tot de mogelijkheden.)

#### § 5. DE OVERDRACHT IN VOLGENDE PHASEN VAN HET PRODUCTIE-PROCES

Indien in een bepaalde phase van het productie-proces een kostprijsverhogende belasting wordt ingevoerd, dan zal in het algemeen de belastingstoot nog tot reacties in volgende fasen aanlei-

<sup>1</sup> Deze regel lijdt slechts uitzondering voor het (denkbeeldige) geval, dat de belasting 100% van de totale vaste kosten zou overtreffen. De grens ondernemers, die vóór de belastingstoot in de verkoopprijs nog juist een integrale vergoeding van alle kostenfactoren ontvingen, zullen na een dergelijke belastingstoot de productie direct staken. En deze belastingvermijding kan andere ondernemers tot een overdracht in staat stellen.



ding geven. In hoofdstuk I stipten we dit reeds terloops aan: zo kan op een overdracht een verdere overdracht volgen.

Ook in volgende productie-stadia hebben we dus nog te maken met de belastingstoot, gericht op een voorafgaande fase van het productie-proces, *namelijk in zoverre de kostprijsverhogende belasting een prijsstijging veroorzaakt van producten, die in volgende stadia als productie-middel worden aangewend. Via de prijsstijging op de inkoopmarkt van zijn productie-middelen gevoelt de ondernemer in een verdere fase de belastingdruk.*<sup>1</sup>

De prijsstijging op de inkoopmarkt van het productie-middel wijzigt zijn kostencurve. De hier optredende effecten zijn analoog aan de effecten, opgeroepen door een kostprijsverhogende belasting, gekoppeld aan een bepaalde productie-factor: een substitutie-tendens en een inkrimping van de productie-omvang die gepaard gaat met een hogere verkoopprijs. (Ceteris paribus leiden hogere kosten tot een productie-inkrimping en een stijgende verkoopprijs. Het is evenwel mogelijk, dat deze reactie eerst „in the long run” plaats grijpt: indien namelijk de kostenstijging de component van de vaste kosten betreft.) Langs deze weg werkt een belastingstoot door in volgende stadia van het productie-proces. En zo kan op een overdracht een verdere overdracht volgen. De ondernemer die de (primaire) belastingdruk krijgt toegeschoven, slaagt er op zijn beurt in deze druk (geheel of ten dele) af te wentelen op zijn afnemers. F. K. Mann spreekt dan van een „Streuung der Überwälzung”: door het proces van de verdere overdracht („Weiterwälzung”) wordt de belastingdruk a.h.w. versplinterd.

### *1e Voorbeeld:*

Veronderstellen we, dat *in phase I* een omzetbelasting wordt geheven die per eenheid product een *constante, groot B* is. Eindproduct van phase I ondergaat een verdere bewerking in phase II; eindproduct van phase II ondergaat een verdere bewerking in phase III. Nemen we ter vereenvoudiging van onze redenering voorts aan, dat in alle

<sup>1</sup> In hoofdstuk I onderscheidden we deze belastingdruk in een primaire en een secundaire: in het geval van een primaire belastingdruk slaagde de ondernemer uit de voorafgaande phase erin de belasting „over te dragen”.

Zo zal, waar de belaste producten worden verhandeld onder condities van volledige mededinging, de breuk:

prijsstijging / belasting per eenheid product

het gedeelte van de belastingdruk aangeven, dat in voorwaartse richting wordt verschoven. In de volle zin van het woord is dan een deel van de kostprijsverhogende belasting belichaamd in de verkoopprijs van het product, dat in een volgende phase van de organisatie der voortbrenging als kostenfactor optreedt.

Is de belastingstoot echter gericht op een monopolie-artikel, dan zal de monopolist, ondanks de prijsstijging, er niet in slagen de belasting af te wentelen. In de verkoopprijs van het product is dan een zekere „excess burden” geïncorporeerd.

genoemde fasen de aanbodelasticiteit (in de zône rond de marktprijs) gelijk is aan  $x\%$ , de vraagelasticiteit gelijk aan  $y\%$ , terwijl in alle fasen de producten onder de condities van volledige mededinging worden aangeboden. De prijsstijging van het product uit phase I is:

$$\frac{x}{x+y} \cdot B;$$

de prijsstijging van de producten uit phase II en III resp:

$$\left(\frac{x}{x+y}\right)^2 \cdot B \quad \text{en} \quad \left(\frac{x}{x+y}\right)^3 \cdot B$$

(We abstraheren dus van substitutie-mogelijkheden als zijn besproken in voorafgaande paragraaf.)

De belastingdruk per eenheid product in phase I is:

$$B \cdot \left(1 - \frac{x}{x+y}\right)$$

idem in phase II:

$$\frac{x}{x+y} \cdot B \cdot \left(1 - \frac{x}{x+y}\right)$$

idem in phase III:

$$\left(\frac{x}{x+y}\right)^2 \cdot B \cdot \left(1 - \frac{x}{x+y}\right)$$

De belastingdruk per eenheid product gevoeld door de consumenten is:

$$B \cdot \left(\frac{x}{x+y}\right)^3$$

---

Totale belastingdruk . . . . .  $B$

Aan de hand van bovenstaande, zeer eenvoudige voorbeeld, wordt aangetoond dat, zo men al van een „Streuung der Überwälzung” wil spreken, dit begrip geenszins een gelijkmatige verdeling van de belastingdruk impliceert.<sup>1</sup> Met Smeets kunnen we constateren, dat

<sup>1</sup> Overigens wil, naar alle waarschijnlijkheid, ook Mann dit begrip niet als zodanig hanteren, en zijn opvatting dient men dus niet te verwarren met de leerstellingen van de *diffusietheorie*. In de gedachtengang van de laatste theorie worden de belastingen tenslotte geheel in het economische leven opgenomen: het maatschappelijk leven past zich geheel bij de bestaande belastingen aan.

Consequentie van deze leer: iedere bestaande belasting kan worden geaccepteerd, en men dient zich te verzetten tegen iedere nieuwe belasting. De „indringing” van een nieuwe belasting in het economische leven gaat immers met pijnlijke frictie-verschijnselen gepaard.



*normaliter* de primaire werking (i.c. de belastingstoot gericht op phase I) de grootste invloed zal hebben. In ons voorbeeld waarin we uitgingen van een gelijke aanbod- en vraagelasticiteit in de drie stadia, neemt de belastingdruk van phase I tot en met III in de gemaakte veronderstellingen af volgens een meetkundige reeks. (In-

Adriani merkt terecht op, dat het onderzoek naar de overdracht van de belastingen tot conclusies leidde, die deze leer weerlegden (Het Belastingrecht. Zijn grondslagen en ontwikkeling, deel II hfdst. IX nr. 40). Wanneer men immers moet constateren, dat overdrachtmogelijkheden slechts onder bepaalde condities aanwezig zijn, dat van een algemene overdracht geen sprake is, dan wordt hiermede aan de diffusie-theorie de doodsteek toegebracht. Bovendien, in de dynamiek, in de voortdurende beweging van het economische leven, verdwijnen op verschillende plaatsen tot dan toe bestaande overdrachtmogelijkheden, terwijl deze mogelijkheden elders worden geboren. Ook de druk van een oude belasting is dus niet eens en voor altijd vastgelegd.

Aan de diffusie-theorie is vooral de naam van Canard verbonden („Principes d'Economie Politique" 1801), maar ook in de moderne tijd heeft deze leer nog steeds aanhangers. Als voorbeeld noemen we von Balàs. Al accepteert laatstgenoemde auteur niet de uiterste consequentie van deze theorie, de consequentie dat iedere wijziging in het belastingsysteem dient afgewezen te worden, toch vinden we een afschaduwing van dit principe in de door hem geformuleerde regel, dat men nieuwe belastingen dient in te voeren onder omstandigheden, waarin overdracht- en diffusie-mogelijkheden het grootst zijn.

v. Balàs (Die Verbrauchsteuer vom Standpunkte der Einkommensverteilung. in: Finanzarchiv neue Folge 1937 Band 4 blz. 438 en 439): „So müssen wir also sagen, dass hauptsächlich und in erster Linie dann die neuen und noch ungewohnten Verbrauchsteuer antisozial sind, wenn für ihre entsprechende Überwälzung und Diffusion in der allgemeinen Preis- und Arbeitslage keine Aussicht besteht”.

Overigens kunnen tegen een diffusie-leer zoals door v. Balàs ontwikkeld, gelijke bezwaren worden ingebracht. In een periode van gunstige conjunctuur, aldus deze auteur, zullen de ondernemers eerder in staat zijn een kostprijsverhogende belasting over te dragen. Wanneer deze belastingen zich evenwel „indringen” in de verkoopprijzen, kan het niet uitblijven of in de lonen en salarissen moet een vergoeding voor de gestegen kosten van levensonderhoud worden toegekend. Geschiedt dit, dan is volgens v. Balàs de diffusie ingetreden.

Wat is hier echter in feite gebeurd? De geslaagde overdracht van de ondernemers wordt hier geheel of ten dele ongedaan gemaakt door het gestegen loonpeil. Op de eerste overdracht volgt een tweede overdracht in andere richting: vormden de nieuwe belastingen een kostenfactor die de ondernemers in de verkoopprijzen van hun producten wisten te verdisconteren, thans staan ze voor een nieuwe kostenfactor, juist opgeroepen door een doorberekenen van de eerste. Doch niettegenstaande alle bezwaren welke men tegen de diffusie-leer moge formuleren: het mag haar als een grote verdienste worden aangerekend, dat zij een open oog had voor het ingewikkelde karakter van de reacties op de belastingstoot; een open oog voor het feit, dat de belastingstoot een complex van reacties in het leven roept, reacties ook in die groepen van de bevolking, die niet direct door de heffing worden getroffen. Zij zag immers in, dat deze groepen langs indirecte weg — via het verschijnsel van de overdracht — de druk van de belasting kunnen gevoelen, en deze op haar beurt zullen pogen te ontgaan.



dien tenminste  $x$  en  $y$  beide gelegen zijn tussen de waarden 0 en oneindig.)

*2e Voorbeeld:*

Bestond echter in de fasen I, II en III een monopolie, dan wordt het beeld geheel anders. Het product uit phase I zal in prijs stijgen, maar, zoals we in paragraaf 2 van dit hoofdstuk reeds zagen, deze prijsstijging betekent geenszins een overdracht: de monopolist ziet de totale door hem op te brengen belasting ten laste van zijn beschikbare winsten komen. De primaire belastingdruk wordt dus niet afgewenteld, en de monopolist uit phase II wordt getroffen door een secundaire belastingdruk, een „excess burden” in de vorm van een prijsstijging op zijn inkoopmarkt. (Let wel: deze prijsstijging kan niet worden afgelezen uit de formule, hierboven afgeleid voor de marktvorm van volledige mededinging.) Deze secundaire belastingdruk heeft in phase II gevolgen, analoog aan de effecten van de belastingstoot in phase I: ook het product van phase II zal in prijs stijgen, maar de ondernemer-monopolist zal geen kans zien zich schadeloos te stellen voor de „excess burden”. Hetzelfde verschijnsel herhaalt zich in phase III.

*Conclusie: naast de primaire belastingdruk in phase I signaleren we in volgende phase een verzwakkende „excess burden”.*<sup>1</sup> Ook hier zullen we dus in volgende fasen een geleidelijk wegebbende belastingdruk (doch ditmaal een secundaire belastingdruk) waarnemen. Het verschil met het voorafgaande voorbeeld is hierin gelegen, dat de secundaire belastingdruk geen — zij het ongelijkmatig — uitsmeren van de belastingdruk, doch een accumuleren van de totale druk betekent.

Zal nu de uiteindelijke absolute prijsstijging in het tweede voorbeeld groter of geringer zijn dan de uiteindelijke absolute prijsstijging in het eerste voorbeeld? We staan hier voor het probleem van een vergelijking der door de belasting veroorzaakte prijsstijgingen op een marktvorm van volledige mededinging en een monopolie-marktvorm. Daar de prijsstijging het directe gevolg is van de belastingvermijding, kunnen we het vraagstuk ook aldus stellen: zal als gevolg van een kostprijsverhogende belasting op een monopolie-markt een grotere of geringere belastingvermijding verwacht kunnen worden dan op een volledige mededinging-marktvorm?

A priori kan op deze vraag geen algemeen antwoord worden gegeven. Met zekerheid kunnen we slechts het volgende stellen. *Indien*

<sup>1</sup> Evenals we bij de berekening van de totale belastingdruk in het cijfervoorbeeld op blz. 72 abstraherden van de op de ondernemers en consumenten drukkende „excess burden” (driehoek  $PP'D$  in fig. 3), abstraheren we hier van de „excess burden” drukkend op de monopolist in phase I (driehoek  $SUT$  in fig. 6).

lineaire of bij benadering lineaire vraag- en kostencurven bestaan, zal een kostprijsverhogende belasting die per eenheid product een constante is, onder condities van monopolie tot een geringere belastingvermijding leiden dan onder voorwaarden van volledige mededinging. Immers niet de gemiddelde doch de marginale opbrengstcurve is voor deze belastingvermijding bepalend.<sup>1</sup>

Voor een kostprijsverhogende belasting die wordt geheven naar een constant percentage van de omzet, geldt dit in nog sterkere mate.

Uitgaande van een dergelijke belasting, die op basis van de vóór de heffing geldende prijzen een gelijke druk betekent als een hoeveelheidsbelasting, zal de eerste belasting onder voorwaarden van volledige mededinging tot een grotere belastingvermijding leiden dan de hoeveelheidsbelasting; op een monopolie-markt daarentegen juist tot een geringere belastingvermijding.

### 3e Voorbeeld:

Bezien we nog een tweede variant op het voorbeeld van blz. 51. Veronderstellen we, dat in phase I een monopolie bestaat, in phase II en III daarentegen volledige mededinging. Ook hier gevoelen de ondernemers uit phase II via de prijsstijging op de inkoopmarkt van het productie-middel een secundaire belastingdruk. Nu zal de markt hen echter, gegeven een vraagelasticiteit kleiner dan oneindig en een aanbodelasticiteit groter dan 0, in een prijsverhoging een gehele of gedeeltelijke schadeloosstelling voor deze „excess burden” geven, m.a.w. de ondernemers uit phase II dragen de „excess burden” geheel of ten dele over. Hetzelfde geldt voor de ondernemers uit phase III.

*Conclusie: zowel de primaire als de secundaire belastingdruk kan worden overgedragen.* Voor de monopolist uit phase I betekent de belastingheffing een last. Maar tegenover de negatieve factor van de belas-

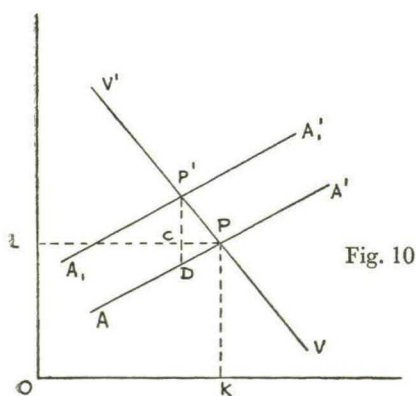


Fig. 10

<sup>1</sup> In fig. 10 stelt  $VV'$  de vraagcurve voor;  $AA'$  de aanbodcurve vóór de belastingheffing en  $A_1A_1'$  de aanbodcurve ná de belastingheffing.

We weten:

$$Ev = \frac{\frac{CP}{OK}}{\frac{P'C}{OL}} \quad (I)$$

$$\text{en } P'C = \frac{Ea}{Ea + Ev} \cdot P'D \quad (II)$$

Uit (II) lezen we af: naarmate  $Ev$  kleiner wordt, zal  $P'C$  minder dan evenredig



tingdruk staat als positieve factor de belastingopbrengsten ten bate van de overheid. Voor een concrete ondernemer uit phase II betekent een prijsverhoging op de inkoopmarkt van de productiemiddelen eveneens een last. Tegenover deze druk staat echter geen positieve factor. We herhalen daarom: deze secundaire belastingdruk is een vorm van „excess burden”.<sup>1</sup>

Aan het slot van deze paragraaf nog een tweetal opmerkingen. De in het voorafgaande besproken verschijnselen, de *reacties op de belastingstoot* in verdere fasen van het productie-proces moeten scherp worden onderscheiden van de *reacties op de belastingdruk*, die eveneens in andere fasen optreden. In hoofdstuk I vestigden we reeds de aandacht op het wezenlijke verschil tussen beide soorten reacties, en in de volgende paragraaf zullen we aan dit punt een uitvoeriger bespreking wijden.

Vervolgens: in ons eerste voorbeeld zagen we, dat voor de consumenten de belastingdruk per eenheid product gelijk is aan:

$$\left( \frac{x}{x+y} \right)^3 \cdot B$$

Het ruilproces tussen de laatste schakel in het productie-proces enerzijds en de consumenten anderzijds, behoeft echter niet het einde te betekenen van de reactie-keten op de belastingstoot. Indien na de prijsstijging een belangrijke groep consumenten een loonsverhoging weet af te dwingen, waardoor hun reële inkomen per saldo geen wijziging ondergaat, dan vindt het overdrachtsproces een verdere voortgang. De aanvankelijk geslaagde overdracht van de producenten wordt ten dele ongedaan gemaakt. Op deze quaestie zullen we hier niet nader ingaan. Vermelden we nog, dat in het geval van een partiële kostprijsverhogende belasting, deze verdere overdracht slechts voor een klein gedeelte de voorafgaande overdracht van de zijde der producenten ongedaan maakt: de consumenten dragen de druk immers over op een bredere categorie ondernemers.

toenemen (tenzij  $Ea = 0$ ). Hiermede rekening houdend concluderen we uit (I), dat een afname van  $Ev$  gepaard moet gaan met een afname van  $CP$ . Waar nu, ter bepaling van de evenwichtsprijs, de marginale opbrengstcurve voor de monopolie-markt als het ware de rol speelt van de vraagcurve op de marktvorm van volledige mededinging, en waar de marginale opbrengstcurve in ieder punt een geringer „elasticiteit” heeft dan de vraagcurve in de hieraan corresponderende punten (vooropgesteld althans, dat de vraagcurve een lineair of een bij benadering lineair verloop heeft) is hiermede het bovenstaande bewezen.

<sup>1</sup> In feite rust ook op de monopolist uit phase I een „excess burden”: zijn monopolie-winsten nemen immers af met de op te brengen belastingen plus een zeker bedrag.



§ 6. VERANDERINGEN IN DE VRAAGCURVE:  
OVERHEIDSBESTEDINGEN

Bij de analyse in dit hoofdstuk ontwikkeld, gingen we ervan uit, dat ná de belastingstoot de zich op het artikel richtende totale koopkrachtige vraag *in haar afhankelijkheid van de prijs van het artikel* geen verandering ondergaat. (Dit betekent niet, dat de gekochte hoeveelheid of de omzet ongewijzigd zal blijven, noch dat de individuele ondernemer zijn vraagcurve niet zal zien verschuiven — een uitzondering dient hier te worden gemaakt voor de monopolist —. Wat het laatste betreft: in figuur 5 constateerden we, dat de voor de individuele producenten geldende vraagcurven ná de belastingstoot in niveau veranderen. De voor de totale markt geldende vraagcurve — linkergedeelte van de figuur — ondergaat echter geen wijziging.)

Voor al tegen deze praemisse worden door sommige auteurs — met name de voorstanders van een macro-economische overdracht-leer — bezwaren geopperd. Zij wijzen erop, dat bijvoorbeeld de overheidsbestedingen de vorm en het niveau van de vraagcurve (bedoeld wordt hier de voor de totale belaste branche geldende vraagcurve) zodanig kunnen wijzigen, dat hierdoor de overdracht-mogelijkheden in beslissende mate worden beïnvloed. Zo noemen we Slade Kendrick<sup>1</sup>, die het belang van de overheidsbestedingen illustreert aan de hand van een voorbeeld, handelend over een omzetbelasting op benzine. Nemen we aan, aldus Kendrick, dat de overheid de belasting-opbrengsten aanwendt voor uitbreiding en verbetering van het wegennet. Meer en betere wegen stimuleren de vraag naar auto's en hiermede de vraag naar het ten aanzien van auto's complementaire goed benzine. Als gevolg hiervan kan „in the long run”, aldus de auteur, de belastingdruk geheel naar de consumenten verschuiven. Kendrick concludeert dan, dat de klassieke overdracht-leer door te abstraheren van de essentiële factor overheidsbestedingen zich te ver van de realiteit begeeft, en dat deze theorie ons geen bevredigende oplossing van het overdracht-vraagstuk kan geven.

Het probleem dat we in deze paragraaf behandelen, valt in twee deelproblemen uiteen:

A. In hoeverre beïnvloedt het complex van belastingheffing en besteding van de belastingopbrengsten de koopkrachtige vraag naar het belaste artikel in haar afhankelijkheid van de prijs van dit artikel?

B. Indien er al van een zekere beïnvloeding sprake is, m.a.w. indien

<sup>1</sup> Zie het artikel van Grenville Holden: *Incidence of Taxation in the American Economic Review* Dec. '40 Vol XXX No 4.

de voor de totale belaste branche geldende vraagcurve — deze curve brengt immers bedoeld functioneel verband tot uitdrukking — wijziging ondergaat in niveau en/of helling, mag de overdrachtleer hiervan abstraheren? Het zonder (B) genoemde deelprobleem betreft zich dus op de grenzen van de overdrachtleer.

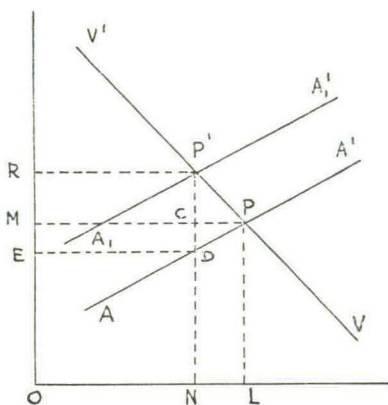


Fig. 11

ad A: Gaan we uit van een vrije concurrentie-markt met aanbod- en vraagverhoudingen als zijn getekend in figuur 11. De evenwichtsprijs is  $OM$ . Indien nu een kostprijsverhogende belasting ter grootte van  $AA_1$  per eenheid product wordt geheven, zal de marktprijs stijgen van  $OM$  tot  $OR$ . De consumenten, die, niettegenstaande deze prijsverhoging het belaste artikel blijven kopen, zullen voor de hoeveelheid  $ON$  meer moeten besteden  $ON(OR - OM) = MCP'R$ . In feite betekent dit,

dat hun voor een besteding elders en/of voor besparing in aanmerking komend inkomen met dit bedrag vermindert.

De producenten die na de belastingstoot de productie continueren zien, een ogenblik abstraherend van de op hen rustende „excess burden” ter grootte van  $DPC$ , hun beschikbare winsten afnemen met  $EDCM$  (eenvoudigheids halve nemen we dus aan, dat van een terugwenteling geen sprake is.) Deze winstafneming zal natuurlijk de bestedingen (en/of besparingen) ongunstig beïnvloeden.

Tegenover de hier gesignaleerde inkomensafnemingen, tegenover deze belastingdruk, staat nu de „inkomestoename” van de overheid  $EDP'R$ . Wanneer men dus betoogt, dat een eventuele besteding van de belastingopbrengsten de vraagcurven (in rechtse richting) zal doen verschuiven, dan mag men niet vergeten, dat de „inzameling” van de belastinggelden tot een dienovereenkomstige vermindering van reële en beschikbare nominale inkomens leidt. De laatste inkomensmutaties zullen de vraagcurven juist in tegengestelde richting beïnvloeden. Het zou echter wel uitermate toevallig zijn, indien beide factoren elkaar compenseren.

Allereerst: het is te verwachten, dat de van de overheid uitgaande vraag anders is samengesteld dan de in de particuliere sector wegvallende vraag. Vervolgens: ook de bestedingsneiging van de



overheid kan afwijken van de in de particuliere sector bestaande bestedingsneiging (zie hoofdstuk I).

*Conclusie: een verschuiving van de vraagcurven — waaronder ook de voor de belaste bedrijfstak geldende vraagcurve — ligt dus wel in de lijn der verwachtingen.*

Bezien we figuur 11 iets nader, dan constateren we, dat in het bovenstaande niet alle gevolgen van de belastingheffing werden besproken. De belastingvermijding van de ondernemers (de productie krimpt in van  $OL$  tot  $ON$ ) leidt nog tot een uitschakeling van productieve krachten. De inkrumping van de productie tot  $ON$  gaat gepaard met een kostenvermindering  $NLPD$ . Daar nu echter — macro-economisch beschouwd — alle kosten bij benadering zich oplossen in lonen, zou dit betekenen, dat de belastingvermijding nog tot een inkomensafnemning  $NLPD$  leidt. Voegen we aan dit laatste bedrag de op de ondernemers drukkende „excess burden” toe, dan wordt de totale inkomensafnemning groot  $NLPC$ .

Een verder gevolg van de heffing is nog, dat een hoeveelheid-koopkracht  $NL \times OM = NLPC$  vrijkomt ter besteding elders: de consumenten die na de prijsverhoging van het belaste artikel afzien, verplaatsen hun vraag in de richting van niet-belaste substituten. Deze laatste bestedingen leiden dus op andere plaatsen tot een productie-uitbreiding, een aantrekken van productieve krachten en inkomensvergrotingen.

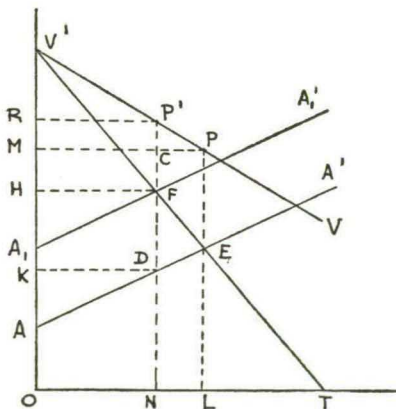


Fig. 12

In figuur 12 stelt  $VV'$  de voor een monopolist geldende vraagcurve voor;  $V'T$  is zijn marginale opbrengstcurve en  $AA'$  is zijn grenskostencurve. (Hier eenvoudigheidshalve voorgesteld door een rechte.) De evenwichtsprijs is gelijk aan  $OM$ . Indien nu een kostprijsverhogende belasting ter grootte van  $AA_1$  per eenheid product wordt geheven, zal de verkoopprijs stijgen van  $OM$  tot  $OR$ . De beschikbare monopoliewinsten nemen af met  $KDEFH$ , terwijl de overheid slechts een

belastingopbrengst toevloeit  $KDFH$ . Het verschil betitelden we in het voorafgaande als de op de monopolist drukkende „excess burden”. De consumenten, die, niettegenstaande de prijsverhoging, het belaste artikel blijven kopen, betalen voor de hoeveel-



heid  $ON$  meer  $MCP'R = FEPC$ .<sup>1</sup> Ook dit noemden we in het voorafgaande een „excess burden”. Het inkomen dat deze consumenten elders kunnen besteden en/of besparen vermindert met deze „excess burden”. De som van de op monopolist en consumenten drukkende „excess burden” is gelijk aan  $DEPC$ . Telt men hierbij het door de belastingvermindering wegvallende inkomen  $NLED$ , dan resulteert juist het bedrag, dat bij de consumenten die van de aankoop van het belaste artikel afzien, ter besteding elders vrijkomt.

Bovenstaande, ietwat omslachtige beschouwingen bedoelden niet slechts aan te tonen, dat tegenover een vraag-deprimerend effect van de belastingdruk een vraag-stimulerend effect van overheidsbestedingen staat (kan staan). Uit deze beschouwingen blijkt nog iets anders:

1. Voor de belaste bedrijfstakken (d.w.z. de bedrijfstak waarop de belastingstoot is gericht en de bedrijfstakken, die via een prijsverhoging in een voorafgaande phase van voortbrenging de belastingdruk gevoelen) spreken we van een „excess burden”, indien de inkomensverlagingen van aanbieders en afnemers, indien de op deze subjecten rustende belastingdruk, de belastingopbrengsten overtreft.<sup>2</sup> Tegenover dit lastensaldo *kunnen* echter voordelen staan in andere bedrijfstakken, in de bedrijfstakken namelijk, die profijt plukken van de koopkracht der afnemers, die na de prijsverhoging het belaste artikel niet langer kopen.

2. Per saldo *kan* het vraag-deprimerend effect van de aan de particuliere sector onttrokken belastinggelden enerzijds, en het vraag-stimulerend effect van de overheidsbestedingen anderzijds voor de belaste bedrijfstak en/of voor andere bedrijfstakken tot voordelen leiden.

Mogen we, gezien het hierboven onder (1) en (2) opgemerkte, het begrip „excess burden” in de enge betekenis handhaven of dienen we dit begrip ruimer te interpreteren, moeten we ook aandacht schenken aan de plusposten: a. eventuele voordelen in de belaste bedrijfstakken uit hoofde van de overheidsbestedingen (zie 2); b. eventuele voordelen in andere bedrijfstakken (zie 1 en 2)? Luidt het antwoord op deze vraag bevestigend, dan spreken we eerst van een „excess burden”, indien per saldo door het geheel van belastingheffing en besteding der belastinggelden een druk op

<sup>1</sup>  $OLPM - ONP'R = NLPC - MCP'R = NLEF$ . Hieruit volgt:  $MCP'R = NLPC - NLEF = FEPC$ .

<sup>2</sup> Tot de belastingdruk is stellig ook te rekenen het nadeel gevoeld door de afnemers die overschakelen op substituten. In het voorafgaande lieten we deze „onzichtbare” belastingdruk buiten beschouwing. (In de figuren 11 en 12 vermindering van het consumer's surplus met  $CPP'$ .)

algemene bedrijvigheid en nationaal inkomen wordt uitgeoefend. (Smeets spreekt hier van een „macro-economische excess burden”.<sup>1</sup>) In het kader van deze studie prefereren we een gebruik van het begrip „excess burden” in zijn enge, zijn klassieke betekenis. De onder (b) genoemde plusposten laten we buiten beschouwing, daar we ons bij bestudering van de overdrachtmogelijkheden beperken tot de effecten in de belaste bedrijfstakken; de onder (a) genoemde plusposten willen wij niet verdisconteren, daar deze naar onze mening eveneens buiten het terrein van de overdrachtleer vallen. In hoofdstuk I onderscheidde we tussen effecten vóór de belastingdruk enerzijds en effecten optredend ná de belastingdruk anderzijds. De overdracht en de hiermee gepaard gaande „excess burden” (in enge zin) kunnen we klassificeren onder de eerste groep effecten; de hiervoor onder (a) genoemde plusposten behoren tot de tweede groep.

ad B: Onder (A) concludeerden we, dat, als gevolg van het vraag-deprimerend effect van de belastingdruk en het vraag-stimulerend effect van eventuele overheidsbestedingen, een verschuiving van de vraagcurven — waaronder ook de voor de belaste branche geldende vraagcurve — verwacht mag worden. Moet men nu bij de behandeling van het overdrachtprobleem met een dergelijke beïnvloeding van de vraagcurve rekening houden? Wijzen we nogmaals op het onderscheid, gemaakt in hoofdstuk I, het onderscheid tussen effecten opgeroepen door de belastingstoot en effecten van de belastingdruk.

*Het overdrachtverschijnsel kenschetsten we daar als een reactie op de belastingstoot, een reactie die de plaats en de vorm van de belastingdruk bepaalt. Nadat aan de overdrachtreactie een einde is gekomen, werkt de belastingheffing nog door in de plannen van de economische subjecten: na de actieve reactie (van sommige subjecten) op de belastingstoot (bijvoorbeeld in de vorm van een overdracht), nemen we (bij andere subjecten) een houding waar, die een meer passief karakter draagt, namelijk een aanpassing aan de belastingdruk. De laatste houding moet een negatieve invloed uitoefenen op het economische leven (vraag-deprimerend effect). Tegenover deze negatieve post staat echter de positieve factor van grotere overheidsbestedingen.*<sup>2</sup>

Als we nu de invloed van de belastingheffing op het economische leven splitsen in een twee-tal groepen verschijnselen: effecten vóór

<sup>1</sup> Zie: De economische betekenis van de belastingen blz. 93.

<sup>2</sup> We zien hier voorbij de mogelijkheid van een vertraging in deze bestedingen („time-lag” tussen inning en besteding van de belastinggelden) en de mogelijkheid van een oppotten door de overheid.



de belastingdruk enerzijds en effecten ná de belastingdruk anderzijds, dan ligt het voor de hand, de invloed van de overheidsbesteding een plaats in te ruimen onder de tweede groep. Het wordt niet ontkend, dat de overheidsbesteding het verloop van de voor de belaste branche geldende vraagcurve kan medebepalen. In gelijke zin is het mogelijk, dat de aanpassing aan een zekere belastingdruk op haar beurt de overdrachtmogelijkheden zal beïnvloeden. Teneinde het overdrachtprobleem te kunnen overzien, abstraheren we echter van deze werkingen. Om met von Horst C. Recktenwald te spreken: het overdrachtprobleem wordt uit de algemene samenhang van het economische leven gelicht en geïsoleerd onderzocht.<sup>1</sup> In de moderne literatuur treffen we nog een geheel andere abstractie-methode aan. Deze methode komt hierop neer, dat *uitgaande van een gegeven totale belastingopbrengst* de invloed van een wijziging in de heffing wordt onderzocht. (Een sprekende toepassing van deze methode vinden we in het werk van Schouten „De Overheids-financiën in de Volkshuishouding” tabel 5). Hier baseert de abstractie van de besteding der belastinggelden zich dus *niet* op een splitsing van de probleemstelling: een onderzoek naar de belastingdruk in de zin van „the more immediate burdens of the tax”<sup>2</sup> enerzijds, en een onderzoek naar de gevolgen van de belastingdruk, waarbij dan als complement het element van de overheidsbestedingen aan de orde komt (object is hier „the ultimate economic condition to which a tax gives rise”<sup>2</sup>), anderzijds.

Op de hier gestelde regel, dat bij de bestudering van het overdrachtprobleem de overheidsbestedingen buiten beschouwing blijven, willen we één uitzondering maken. In het geval namelijk, waarin tegenover de heffing een contra-prestatie van de overheid jegens de belaste bedrijfstak aanwijsbaar is.

*In deze situatie is de belastingstoot inhaerent verbonden aan een tegenprestatie, en het effect van de belastingstoot kan dan ook niet worden onderzocht zonder aan deze tegenprestatie aandacht te schenken.*<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Von Horst C. Recktenwald: Methodologische Probleme der Steuerinzidenztheorie in Public Finance Vol. VI 1951. De hier door Recktenwald verdedigde opvatting steunt op het artikel van F. K. Mann: Überwälzung der Steuer in Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

<sup>2</sup> Omschrijving uit The Report of the Colwyn Committee of 1927.

<sup>3</sup> We komen hier op het terrein van de „bijdrage”, door Smeets omschreven als een heffing, waarbij sommen worden opgebracht door de groep subjecten, die van de besteding van deze sommen profijt trekken.

De bijdrage, gebaseerd op het belangenbeginsel, kan nog tot het gebied van de belastingen worden gerekend: er is een *groep* die van de overheidsbestedingen profiteert; *in het individuele geval* kan geen tegenprestatie worden aangewezen.

In de moderne literatuur is een streven waarneembaar aan het belangenbeginsel een grotere plaats in te ruimen. Tekenbroek heeft er in zijn bekend prae-



Wanneer in de literatuur met betrekking tot het overdracht-vraagstuk de overheidsbestedingen aan de orde worden gesteld, dan komt in de regel slechts de invloed van deze uitgaven op de vraagcurve ter sprake. Hier zien we echter hoe de overheidsbestedingen in belangrijke mate de curve, die de totale kosten exclusief de belastingen representeert, medebepalen. Indien aldus de overheid voor een bepaalde bedrijfstak zekere diensten gaat verrichten — het betreft hier behoeften, waarin tot nu toe de particuliere sector zelf voorzag — en voor deze diensten aan de bedrijfstak een redelijke heffing oplegt, dan is het zelfs mogelijk (denk aan de „large scale economics”), dat de nieuwe aanbodcurve (de curve inclusief de heffing dus) beneden de oude aanbodcurve is gelegen. Na de heffing zal dan van een hogere prijs geen sprake zijn.

#### § 7. EEN ALGEMENE KOSTPRIJSVERHOGENDE BELASTING VERSUS PARTIËLE KOSTPRIJSVERHOGENDE BELASTINGEN

In de figuren die de tekst van de eerste paragrafen illustreren, tekenen we de vraagcurve (bedoeld wordt hier de voor de belaste branche geldende vraagcurve, en dus niet de vraagcurve waarmee de individuele producent te maken heeft) als een gegeven grootheid, een grootheid die nóch door de belastingstoot, nóch door het overdrachtsproces zelf wordt beïnvloed. In de vorige paragraaf zagen we, hoe een mogelijke beïnvloeding van deze vraagcurve als resultaat van de belastingdruk enerzijds en de overheidsbestedingen anderzijds, buiten het terrein van de eigenlijke overdrachtlee is gelegen. De overheidsbestedingen tasten dus de positie van de vraagcurve als onafhankelijke, voor de overdracht bepalende grootheid niet aan.

advies over de Couponbelasting (Geschriften van de Vereniging voor Belastingwetenschap No 24) de aandacht op gevestigd, dat de overheid tal van uitgaven doet ten behoeve van het productie-proces. Zoekt men nu naar een omslagbasis voor deze „indirecte productie-kosten” (terminologie Tekenbroek), dan presenteert zich het belangenbeginsel als het meest juiste principe.

De uitwerking van dit beginsel in een heffing biedt echter verscheidene moeilijkheden. Niet alleen laat de hoogte van deze „indirecte productie-kosten” zich nooit exact vaststellen (tal van overheidsuitgaven liggen op het grensgebied tussen productieve en consumptieve sfeer): het is vooral de „verbijzondering” van deze kostenfactor die de meningen van de auteurs zeer verdeeld houdt.

Moeten de „indirecte productie-kosten” worden gerelateerd aan het nettooverschot van de productie, dan wel aan de bruto-opbrengsten? In afwijking van Tekenbroek en met Smeets en van den Berge kiezen we het laatste systeem. Stelt men een juiste „Wirtschaftsrechnung” als eis, dan moet de „verbijzondering” de vorm van een algemene kostprijsverhogende belasting (een algemene omzetbelasting) aannemen.

*In het geval van een partiële kostprijsverhogende belasting kunnen we inderdaad met de vraagcurve als een onafhankelijk en bepalend gegeven werken. Maar wanneer er sprake is van een algemene kostprijsverhogende belasting gaat dit niet langer op.*

De vraagcurve voor een zeker goed brengt immers tot uitdrukking de relatie tussen prijs en gevraagde hoeveelheid onder de vooropstelling, dat alle overige omstandigheden gelijk blijven (de „ceteris paribus”-clausule). Tot deze „overige omstandigheden” kunnen we o.a. rekenen: de smaak van de consumenten, de inkomens, en — niet te vergeten — de prijzen van alle andere goederen.

Onder vigeur van een algemene kostprijsverhogende belasting wijzigt zich nu de laatste omstandigheid. Met andere woorden: wordt een algemene kostprijsverhogende belasting ingevoerd, en onderzoeken we de overdrachtmogelijkheden t.a.v. een bepaald goed, dan moeten we besluiten, dat deze overdrachtmogelijkheden mede afhankelijk zijn van de overdracht in andere bedrijfstakken, beter: van de in andere bedrijfstakken intredende belastingvermindering.

Hier stoten we dus op het probleem, dat de vraagcurve door het overdrachtsproces zelf — zij het een overdrachtsproces in andere bedrijfstakken — wordt beïnvloed: we raken hier aan het punt van de algemene prijszensamenhang. Aan dit vraagstuk, waaraan in de literatuur weinig aandacht wordt geschonken, willen we in de volgende bladzijden enkele summiere beschouwingen wijden.

De samenhang tussen de vraag naar een zeker goed en de prijzen van alle andere goederen is gebaseerd op: a. De vervangingsmogelijkheden van de goederen onderling. b. De tussen de goederen bestaande complementariteit. Hier schenken we slechts aandacht aan de onder (a) genoemde factor. Is er sprake van een bijzondere, strikte vorm van complementariteit ( $x$  eenheden  $A$  eisen  $y$  eenheden  $B$ ), dan kan men de vraag naar  $A$  en  $B$  totaliseren in de vraag naar de combinatie  $A + B \cdot y/x$ .

Laat daarentegen de combinatie een zekere speling in haar samenstellende delen toe, dan kan men wederom van een „substitutie” spreken. *Uit dit laatste blijkt reeds, dat men het begrip „substitutie” zeer ruim kan interpreteren.*

Allereerst kennen we een *bijzondere substitutie*, een substitutie tussen goederen die gelijke (of bij benadering gelijke) behoeften bevredigen. Indien de prijs van goed  $A$  stijgt, en er bestaan voor dit artikel min of meer goede substituten, dan wordt goed  $A$  binnen zekere grenzen vervangen door de laatste goederen.<sup>1</sup> Deze vervan-

<sup>1</sup> De voor deze substituten geldende vraagcurven zullen dus naar rechts verschuiven.



gingsmogelijkheid beïnvloedt de relatie tussen de prijs van goed  $A$  en de vraag naar goed  $A$ : naarmate de vervangingsmogelijkheden groter zijn, zal de vraagcurve van  $A$  een grotere elasticiteit hebben.

Hiernaast kennen we nog een *algemene substitutie*. Deze laatste is een gevolg van de samenhang in de behoeften enerzijds (de verschillende behoeften vragen niet geïsoleerd, doch in samenhang met elkaar om bevrediging) en de rangorde in de behoeften anderzijds (er is een zekere rangorde in de dringendheid, waarmede verschillende behoeften om bevrediging vragen). Een en ander leidt ertoe, dat het economisch subject zal streven naar een gelijkmatigheid in de behoeftenvoorziening (Tweede wet van Gossen). Wanneer het inkomen afneemt, dan zullen de gevolgen zich het zwakst doen gevoelen in de vraag naar die goederen, die de meest dringende behoeften bevredigen. Neemt de vraag naar goed  $A$  minder af dan de vraag naar goed  $B$ , dan kunnen we spreken van een substitutie van  $B$  door  $A$ .

*Bij de partiële kostprijsverhogende belastingen speelt de bijzondere substitutie een grote rol; voor de algemene kostprijsverhogende belastingen is met name de algemene substitutie belangrijk.* (Hieruit mag men niet afleiden, dat de algemene substitutie voor een partiële kostprijsverhogende belasting van geen betekenis zou zijn. Ook bij de laatste soort belastingen kan zich een algemene substitutie voordoen: indien namelijk de vraag naar het belaste artikel, niettegenstaande de hogere prijs, wordt gehandhaafd ten koste van de vraag naar een ander artikel.)

Bepalen we voor ieder goed de samenhang tussen prijs en gevraagde hoeveelheid onder de vooropstellingen: a. dat de prijzen van alle andere goederen zich in gelijke mate (niet absoluut, doch relatief gezien) in dezelfde richting bewegen; b. dat de overige omstandigheden (zoals inkomens en smaak van de consumenten) gelijk blijven, en drukken we deze relatie uit in een curve, dan leert ons de elasticiteit van deze „vraagcurve” iets betreffende de algemene substitutie. Was er van een zodanige vervanging geen sprake, dan zouden al deze „vraagcurven” een elasticiteit gelijk aan 1 hebben.<sup>1</sup> Naarmate de elasticiteit van de „vraagcurve” kleiner (groter) is,  $O$  (oneindig) dus meer nadert, zal het desbetreffende goed na een algemene prijsstijging een relatief grotere (kleinere) plaats innemen in de totale vraag naar goederen en diensten. Noemen we de elasticiteiten van de hier bedoelde „vraagcurven”  $EVA$ ,

<sup>1</sup> Stilzwijgend gaan we hier uit van de veronderstelling, dat de consumenten hun gehele inkomen verteren. De totale vraag naar goederen en diensten, uitgaande van consumenten die bij het bestaande prijspeil nog sparen, heeft een elasticiteit gelegen tussen 0 en 1. (Zie Spiegelenberg: De invloed van belastingheffing op de consumptie.)



*EVB*, etc.; de elasticiteiten van de voor deze goederen geldende „normale” vraagcurven” (samenhang tussen vraag en prijs onder de vooropstelling, dat alle overige omstandigheden — dus ook de prijzen van de andere goederen — gelijkblijven) respectievelijk *EvA*, *EvB* etc.

Veronderstellen we, dat goed *A* een elementaire behoefte bevredigt, terwijl goed *B* een luxe karakter heeft. We kunnen nu het volgende schema opstellen:<sup>1</sup>

1. Voor goed *A* zijn geen geschikte substituten aanwezig. De grondslag voor een bijzondere substitutie ontbreekt dus. *EVA* en *EvA* liggen in ongeveer dezelfde orde van grootte tussen 0 en 1.

2. Voor goed *A* zijn geschikte substituten aanwezig. Naarmate *A* een dringender behoefte bevredigt, zal *EVA* dichter bij 0 zijn gelegen; naarmate er voor *A* geschiktere substituten zijn, zal *EvA* een groter waarde hebben, de waarde oneindig meer benaderen. Ergo:  $EVA < EvA$ .

3. Voor goed *B* zijn geen geschikte substituten aanwezig. Naarmate *B* een meer luxe karakter heeft, zal *EVB* — als gevolg van de algemene substitutie — dichter bij oneindig zijn gelegen, terwijl *EvB* meer de waarde 1 benadert. Ergo:  $EVB > EvB$ .

4. Voor goed *B* zijn geschikte substituten aanwezig. Voor deze situatie kan weinig met zekerheid worden gesteld. Het is mogelijk, dat de bijzondere substitutie sterker werkt dan de algemene substitutie, waardoor  $EVB < EvB$ , maar het omgekeerde kan zich ook voordoen. Tenslotte kennen we nog het bijzondere geval  $EVB = EvB$ .

Onder (1) merkten we op, dat *EVA* en *EvA* in ongeveer dezelfde orde van grootte zijn gelegen. Hiermede is echter nog niet vastgesteld of  $EVA = EvA$ ;  $EVA < EvA$ , dan wel  $EVA > EvA$ . Op het eerste gezicht meent men misschien, dat *EVA* steeds groter dan *EvA* moet zijn. In woorden: als gevolg van een algemene prijsstijging zal de vraag naar goed *A* meer afnemen dan in de situatie, waarin slechts goed *A* (dienovereenkomstig) in prijs stijgt. Immers, goed *A* moge dan al een elementaire behoefte bevredigen: na de algemene prijsstijging legt ook de bevrediging van andere elementaire behoeften beslag op een grotere hoeveelheid koopkracht. Anders geformuleerd: vergeleken met de prijsstijging van goed *A* alleen, gaat de algemene prijsstijging gepaard met een grotere verlaging van het reële inkomen.

Echter ook  $EVA < EvA$  behoort tot de mogelijkheden. (Zomin als onder (4) kan men onder (1) dus tot een algemene uitspraak over de grootte-verhouding van de onderzochte elasticiteiten komen.) Een algemene prijsstijging zal „ceteris paribus” een sterke

<sup>1</sup> Zie voetnoot (1) van blz. 85.

inbreuk maken op de bevrediging van behoeften, die een meer luxe karakter dragen. Maar de goederen die zijn afgestemd op de bevrediging van deze behoeften, bevredigen vaak *mede* (zij het in secundaire zin) een elementaire behoefte. (Clark wees erop, dat de goederen en diensten in de regel een bundel nutsprestaties leveren.) Dit kan ertoe leiden, dat na een algemene prijsstijging, de vraag naar goederen die meer direct op een bevrediging van elementaire behoeften zijn gericht, praktisch gehandhaafd blijft.

*Het is zelfs niet uitgesloten, dat na een algemene prijsstijging meer van goed A wordt verkocht dan voorheen.* De uitschakeling van goederen die een meer luxe karakter hebben, brengt vaak, zoals we hiervoor zagen, tevens een geringere bevrediging van elementaire behoeften mee. Het economisch subject zoekt daarom een compensatie in goederen die meer uitsluitend, meer direct een bevrediging van dit elementaire tekort beogen. Dit verschijnsel kan zich ook voordoen in het geval, dat slechts één goed in prijs stijgt. In de literatuur qualificeert men dergelijke goederen als *inferieure goederen*.<sup>1</sup>

In de regel zullen gevraagde hoeveelheid en prijs zich in tegengestelde richtingen bewegen (zie hoofdstuk II par. 1): één van de beide grootheden die de vraagelasticiteit bepalen, is dan negatief, waardoor ook de vraagelasticiteit zelf (is het quotiënt) negatief zal zijn. (In bovenstaand schema werkten we met absolute waarden van de vraagelasticiteiten.) Hier maken we echter kennis met een positieve vraagelasticiteit: gevraagde hoeveelheid en prijs bewegen zich in dezelfde richting. Sprekend over de vraagelasticiteit „tout court” hebben we in het vervolg steeds een negatieve elasticiteit op het oog; is er sprake van een positieve elasticiteit, dan geven we dit uitdrukkelijk aan.

Wordt een algemene kostprijsverhogende belasting ingevoerd, en onderzoeken we de overdrachtmogelijkheden ten aanzien van een bepaald goed, dan wordt dit onderzoek bemoeilijkt door de reacties, die in de prijzen van de andere goederen zullen optreden. Baseren we ons op de gewone vraagcurve, dan heeft het resultaat slechts betekenis voor het wel zeer speciale geval, dat deze algemene kostprijsverhogende belasting elders niet tot een belastingvermijding leidt. (Zoals we in voorafgaande paragrafen zagen, geeft immers de belastingvermijding de stoot tot prijsveranderingen.)

<sup>1</sup> Daar echter de algemene prijsstijging de vraag naar het luxe artikel niet alleen indirect (via de prijsstijging van het inferieure artikel), doch ook direct terugdringt, zal de kans dat de vraag naar goed A toeneemt, groter zijn, wanneer het een algemene prijsstijging betreft.



Een benaderende oplossing vinden we daarom door uit te gaan van de curven, die voor ieder goed het verband tussen gevraagde hoeveelheid en prijs aangeven onder de vooropstellingen: a. dat de prijzen van alle andere goederen zich in gelijke mate (relatief) in dezelfde richting bewegen; b. dat overige omstandigheden gelijk blijven.

Maar ook deze constructie — we herhalen het — kan de realiteit slechts benaderen. Hier wordt immers voor een bepaalde bedrijfstak de op een algemene kostprijsverhogende belasting volgende prijsreactie onderzocht *in de veronderstelling, dat in alle andere bedrijfstakken gelijktijdig een procentueel gelijke prijsreactie intreedt*. Nog afziende van een tijdsverschil, en abstraherende van afwijkingen in de elasticiteiten van de aanbodcurven: indien  $EVA < EVB$  zal „ceteris paribus” na de invoering van een waarde-belasting met uniform tarief het goed *A* sterker in prijs stijgen dan het goed *B*. Dit kan weer leiden tot een verschuiving van de vraag in de richting van *B*. (Deze vraagverschuivingen bereiken echter niet die omvang als bij een partiële kostprijsverhogende belasting.) Als gevolg hiervan zal na de invoering van een algemene waardebelasting de vraag naar *A* uiteindelijk meer afnemen dan volgens onze curve met elasticiteit *EVA*; de vraag naar *B* minder dan volgens onze curve met elasticiteit *EVB*.

Noch de „normale” vraagcurven, noch de hier geconstrueerde curven kunnen dus een juiste basis vormen bij het onderzoek naar de overdrachtmogelijkheden van een algemene kostprijsverhogende belasting. De eerste niet, daar zij de repercuussies van deze belasting in andere bedrijfstakken zonder meer verwaarlozen (let wel: hier doelen we natuurlijk niet op de repercuussies, besproken in paragraaf 5 van dit hoofdstuk); de laatste niet, daar zij een gelijkvormigheid in deze repercuussies veronderstellen, die in strijd is met de verschillen in aanbod- en vraagverhoudingen, zoals we die bij de onderscheiden bedrijfstakken aantreffen.

Ons inziens zullen echter de hier geconstrueerde curven de realiteit het best benaderen.

Wanneer we nu willen vergelijken de prijsverhoging intredende onder vigeur van een partiële kostprijsverhogende belasting enerzijds, en de prijsverhoging die te verwachten is van een algemene kostprijsverhogende belasting anderzijds (het gaat hier om een belasting met een uniform „ad valorem”-tarief<sup>1</sup>), dan komen we, ons basierend op voorafgaand schema (zie blz. 86), tot het volgend resultaat:

<sup>1</sup> Voor een algemene hoeveelheidsbelasting met uniform tarief gaan we uit van een curve, die de relatie tussen prijs en vraag aangeeft onder de suppositie, dat alle prijzen *in absoluut gelijke mate* stijgen.

A. Voor het betreffend goed zijn geen geschikte substituten aanwijsbaar.

Indien het artikel een elementaire behoefte bevredigt, kan zonder meer niets met zekerheid worden gesteld over de grootte-verhouding van de onderscheiden prijsreacties. Naarmate het goed een meer luxe karakter heeft, zal in het geval van de partiële kostprijsverhogende belasting een groter prijsstijging te verwachten zijn.

B. Voor het betreffende goed zijn geschikte substituten aanwijsbaar.

Indien het artikel een elementaire behoefte bevredigt, mag in het geval van een algemene kostprijsverhogende belasting een groter prijsstijging verwacht worden. Wanneer het goed een meer luxe karakter heeft, kan niets met zekerheid worden gesteld.

Alhoewel de onder (A) en (B) geformuleerde regels nog maar weinig zeggen, blijkt hieruit reeds de onjuistheid van de soms gepoeneerde stelling, dat onder vigueur van een algemene kostprijsverhogende belasting een grotere kans op overdracht bestaat (we doelen hier op de marktvorm van volledige mededinging), gezien de geringe uitwijkmogelijkheden van de consumenten.

Bezien we nu de overdrachtmogelijkheden in een bijzonder geval, het geval namelijk waarin *EVA* een positieve grootte voorstelt.

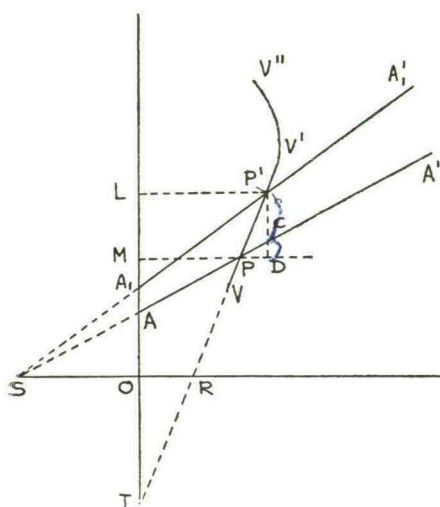


Fig. 13

$$(AA_1/OA_1) \times 100\%.$$

In onze figuur wordt de nieuwe aanbodcurve dan  $A_1A_1'$ . Via het proces, geschetst in de tweede paragraaf van dit hoofdstuk, komt tenslotte de nieuwe evenwichtsprijs  $OL$  — bepaald door  $P'$  — tot stand.



Uit de figuur blijkt nu:

$P'D$  (uiteindelijke prijsstijging) :  $P'C$  (belasting per eenheid product) =  $TM : TA =$

$$1 : \frac{TA}{TM} = \frac{OM}{AM} : \frac{OM}{AM} \left(1 - \frac{AM}{TM}\right) = \frac{SP}{AP} : \left(\frac{SP}{AP} - \frac{RP}{TP}\right)$$

Schrijven we, conform de eerste paragraaf van dit hoofdstuk, het quotiënt  $SP/AP$  als  $Ea$ ; het quotiënt  $RP/TP$  als  $Ev$ . Nu geldt dus:

$$P'D : P'C = Ea : (Ea - Ev)$$

En hieruit volgt weer:<sup>1</sup>

$$P'D = P'C \cdot \frac{Ea}{Ea - Ev}$$

*Daar  $Ea$  groter is dan  $(Ea - Ev)$ , zal de uiteindelijke prijsstijging het belastingbedrag per eenheid product overtreffen. Toch stelt dit verschil geen nieuwe „excess burden” voor. Tegenover deze last voor de consumenten die de belastingopbrengst overtreft, staan immers grotere beschikbare winsten voor de producenten.*

Per eenheid product stijgen de beschikbare winsten nagenoeg met  $P'D - P'C$ . (Het laatste is een benadering: uit figuur 13 blijkt, dat de totale beschikbare winsten niet toenemen met  $MD$  ( $P'D - P'C$ ), doch met  $MD$  ( $P'D - P'C$ ) —  $PCD$ ).

Ook op deze plaats kan men natuurlijk weer bezwaren opperen tegen ons uitgangspunt, als zouden alle prijzen in gelijke mate regeren. De onjuistheid van deze vooropstelling blijkt hier wel zeer duidelijk. De curve  $VV'V''$  uit figuur 13 vormt stellig een uitzondering: als gevolg van de algemene omzetbelasting zullen de meeste prijzen dus niet in deze mate stijgen, en dit opent weer mogelijkheden voor een bijzonder substitutie.<sup>2</sup>

Tenslotte nog een opmerking betreffende de monopolie-marktvorm. We weten, dat een prijsstijging op zich nog geenszins duidt op een overdracht. Slechts voor de marktvorm van volledige mededinging

<sup>1</sup> Vergelijk deze formule met de formule, afgeleid in de eerste paragraaf van dit hoofdstuk:

$$\text{prijsstijging} = \text{belasting per eenheid product} \cdot \frac{Ea}{Ea + Ev}$$

<sup>2</sup> De „normale” vraagcurve van de z.g. inferieure goederen levert ons intussen het bewijs, dat de algemene substitutie de werking van de bijzondere substitutie kan overcompenseren. Uit de hierboven geformuleerde objectie volgt dus geenszins, dat het onlogisch zou zijn in bepaalde gevallen na een algemene kostprijsverhogende belasting op een positieve vraagelasticiteit te rekenen.

geeft het quotiënt „prijsstijging/belasting per eenheid product” de verdeling van de belastingdruk over consumenten en producenten aan. In de op blz. 89 onder (A) en (B) geformuleerde regels mag daarom voor een groter (geringer) prijsstijging een groter (geringer) overdracht worden gelezen, indien het goed onder voorwaarden van volledige mededinging wordt aangeboden. In paragraaf 2 van dit hoofdstuk concludeerden we, dat een monopolist die reeds vóór de belastingstoot zijn winsten maximaliseerde, een partiële kostprijsverhogende belasting niet kan overdragen. De op de belastingstoot volgende prijsverhoging gaat immers niet gepaard met een toeneming van zijn bruto-winsten (zijn winsten vóór aftrek van de nieuwe belasting). Indien het evenwel een algemene kostprijsverhogende belasting betreft, gaat deze conclusie niet altijd op.

Veronderstellen we, dat een monopolist zijn winsten vóór de belastingstoot maximaliseerde. Bij bepaling van de optimale marktprijs vormde de „normale” vraagcurve een belangrijk datum. Wordt nu een algemene kostprijsverhogende belasting ingevoerd, dan kan men de prijsreactie niet aan de hand van laatstgenoemde curve onderzoeken. Naar alle waarschijnlijkheid wordt de realiteit beter benaderd door de curve, die het verband aangeeft tussen prijs en gevraagde hoeveelheid onder de vooropstelling, dat alle prijzen in gelijke mate reageren (zie blz. 88). En in de laatste gedachten-gang is het mogelijk, dat de monopolist ná de heffing door middel van een prijsverhoging zijn bruto-winsten (winsten vóór aftrek van de nieuwe belasting) weet te vergroten. Dit geval zal zich namelijk voordoen, indien  $EVA < EvA$ . In tegenstelling tot de prijsstijging op de marktform van volledige mededinging, gaat de hier intredende prijsstijging echter niet gepaard met een evenredige stijging van de bruto-winsten. Een geringer elasticiteit in  $P$  (het evenwichtspunt vóór de belastingstoot) gaat samen met geringere marginale opbrengsten in  $P$ .<sup>1</sup> Nog afgezien van een stijging van de marginale kosten door de nieuwe kostenfactor belastingen: reeds op grond van geringere marginale opbrengsten in  $P$  moet de aangeboden hoeveelheid verminderen. Vervolgens resulteert nog de stijging van de marginale kosten in een verdere aanbodvermindering en een verdere prijsstijging.

Voor het omgekeerde geval, dus indien  $EVA > EvA$ , verwijzen we naar de beschouwingen bij figuur 8 (blz. 60).

<sup>1</sup> Overeenkomstig de formule:

$$\text{marginale opbrengst} = \text{prijs} - \frac{\text{prijs}}{\text{vraagelasticiteit}}$$



## § 8. SLOTBESCHOUWING

Onder welke condities en in hoeverre wordt een kostprijsverhogende belasting overgedragen? Volgens de opvatting, die in de literatuur het meest verbreid is, kunnen alle kostprijsverhogende belastingen *in principe* worden overgedragen. Of de mogelijkheid tot overdracht *in concreto* bestaat, zou afhangen van de geaardheid van de vraag naar en het aanbod van het belaste product.

In de eerste paragraaf van dit hoofdstuk leidden we de formule af, waarin Dalton de invloed van deze factoren verdisconteerde: „De belastingdruk van een kostprijsverhogende belasting verdeelt zich over kopers en verkopers in verhouding van de aanbodelasticiteit tot de vraagelasticiteit.”

In de tweede paragraaf moesten we echter constateren, dat deze formule een beperkte geldingskracht heeft: *zij gaat namelijk slechts op voor een partiële kostprijsverhogende belasting op een product, aangeboden onder condities van volledige mededinging*. Slechts in deze situatie gaat de prijsstijging (bepaald door het quotiënt  $E_a/(E_a + E_v)$  en de belastingdruk per eenheid product) gepaard met een — practisch gesproken — evenredige toeneming van de bruto-winsten. De prijsstijging is het directe resultaat van de uitschakeling der grensondernemingen.

De aan de overdracht voorafgaande belastingvermijding in de vorm van een aanbodinkrimping, kan echter nog oorzaak zijn van een verdere stijging der bruto-winsten bij de super-marginale ondernemingen: in zoverre namelijk in de belaste branche de geringere vraag naar productieve krachten een druk op het prijsniveau van deze productie-middelen uitoefent. Als gevolg hiervan zullen de beschikbare winsten afnemen met een geringer bedrag dan:

$$\frac{E_v}{E_a + E_v} \cdot \text{opgebrachte belastingssom.}$$

(Anders geformuleerd: Dalton's formule leert ons nog niets over de verdeling van de belastingdruk binnen de onderneming.) Aangezien nu zowel de elasticiteit van het aanbod der eindproducten als de elasticiteit van het aanbod der productie-factoren een grotere waarde bereiken, naarmate men een langer tijdsverloop beziet, volgt hieruit: „in the short run” een geringere voortwenteling en een grotere terugwenteling; „in the long run” een grotere voortwenteling en een geringere terugwenteling.

Tegenover een partiële kostprijsverhogende belasting op een product, aangeboden onder condities van volledige mededinging, staat

een ander grensgeval: een partiële kostprijsverhogende belasting op een monopolie-artikel.

Ook hier ligt een prijsstijging in de lijn der verwachtingen. Maar direct kunnen we reeds enkele verschillen met het voorafgaande constateren. In de eerste plaats t.a.v. de snelheid waarmee een nieuwe prijs tot stand komt. Bij het monopolie-artikel kan een promptere prijsreactie verwacht worden dan bij het artikel, dat onder condities van volledige mededinging wordt verhandeld. Voor het laatste immers komt een nieuwe prijs tot stand uit een aanpassingsproces, dat geruime tijd kan duren. Vervolgens constateren we verschillen t.a.v. de grootte der prijsstijging. Indien de vraag- en kostencurven lineair of bij benadering lineair verlopen, zal „*ceteris paribus*” de prijsstijging van het monopolie-artikel (absolute prijsstijging) geringer zijn. Tenslotte het meest belangrijke verschil: de prijsstijging van het monopolie-artikel gaat niet gepaard met een verhoging van de bruto-monopoliewinsten, d.w.z. de monopoliewinsten vóór aftrek van de nieuwe kostenfactor belastingen. *Hierdoor komt in feite de op te brengen belasting som geheel ten laste van de beschikbare monopolie-winsten.* Tegenover de primaire belastingdruk die geheel op de monopolist rust, staat dan de secundaire belastingdruk op de consumenten als een vorm van „*excess burden*”.

Tussen de hier genoemde uitersten, de marktform van volledige mededinging enerzijds en het zuiver monopolie anderzijds, liggen de talloze schakeringen van marktvormen, gekenmerkt door een samengaan van monopolistische en concurrerende elementen. Ook in deze marktvormen mag na de belastingstoot een prijsstijging verwacht worden. Naarmate het concurrerend element meer overheerst, zal in de prijsstijging een grotere fractie van de belasting belichaamd zijn (let wel: ook hier vindt overdracht plaats ten koste van uitgeschakelde grensondernemingen); naarmate het monopolistisch element meer domineert, is in de prijsstijging een grotere „*excess burden*” verdisconteerd. (Hieruit mogen we dus afleiden, dat de „*excess burden*” van een kostprijsverhogende belasting groter zal zijn, naarmate in die bedrijfstak de monopolistische elementen een belangrijker rol spelen. Uitdrukkelijk zij er echter nogmaals op gewezen, dat ons begrip „*excess burden*” betrekking op de belaste bedrijfstak — beter: op de marktpartijen van de belaste bedrijfstak — heeft, waarbij wordt afgezien van de invloed der overheidsbestedingen.)

Is er niet sprake van een partiële, doch van een algemene kostprijsverhogende belasting, dan gaan bovenstaande conclusies niet langer op. De verklaring dient men te zoeken in het feit, dat in het geval van een algemene kostprijsverhogende belasting niet meer



met de vraagcurve als een onafhankelijk, bepalend gegeven kan worden gewerkt.

In de zevende paragraaf zagen we, hoe de overdrachtmogelijkheden van een algemene kostprijsverhogende belasting zowel groter als kleiner kunnen zijn dan de overdrachtmogelijkheden van een partiële kostprijsverhogende belasting.

Belangrijk vooral is de conclusie, dat *in principe* de algemene kostprijsverhogende belasting voor de monopolist niet noodzakelijkerwijze geheel en al ten laste van zijn beschikbare monopoliewinsten zal komen. (Overigens: wanneer in het laatste geval sprake is van een overdracht, dan zal het meer of minder geslaagd zijn van de overdracht weer niet uit de prijsstijging kunnen worden afgelezen.)

Nu eens uitdrukkelijk, dan weer stilzwijgend gingen we in dit hoofdstuk uit van de veronderstelling, dat de ondernemers een perfect inzicht in de marktverhoudingen hebben, en dat zij, op basis van dit inzicht, consequent economisch handelen. Dit betekent dus:

a. *Wat de opbrengstzijde betreft: voor zover de ondernemer een verkooppolitiek kan voeren, bukt hij de hem door de markt geboden mogelijkheden volledig uit.* b. *Aan de kosten-zijde worden alle verspillingen geweerd.* Is aan een van deze condities niet voldaan, dan vervalt het fundament van ons voorafgaand betoog.

*ad a:* Uitgaande van de veronderstelling, dat de ondernemer vóór invoering van een belastingwijziging een optimale winstopslag berekende, uitgaande van de suppositie dat de ondernemer volkomen met de markt op de hoogte is en dat hij dienovereenkomstig consequent economisch handelt, zal een overdracht slechts mogelijk zijn indien de voor hem geldende vraagcurve in bovenwaartse richting verschuift.

Berekende de ondernemer een lagere winstopslag dan de optimale, dan zal hij door een prijsverhoging grotere winsten weten te behalen. *Geschiedt dit als gevolg van de invoering van een kostprijsverhogende belasting, dan kunnen we ons afvragen, of hier wel van een overdracht mag worden gesproken.* Toegegeven: de bruto-winsten (in de zin van winsten vóór aftrek van de nieuwe belasting) nemen toe. *Maar in feite leverde de belastingstoot hier toch slechts de prikkel tot een verdere uitbuiting van mogelijkheden die reeds in de markt schuilden. Of anders geformuleerd: de belastingstoot was aanleiding tot en niet oorzaak van de hogere bruto-winsten.*

Een ander mogelijk bezwaar is nog: wanneer we hier desondanks van een overdracht blijven spreken, dan mag niet worden vergeten, dat ook het weinige dat de economische theorie met betrekking tot het overdrachtverschijnsel kan zeggen, nu practisch komt te ver-

vallen. De conclusies, gebaseerd op de constructie van de consequent economisch handelende ondernemer, geven niet meer dan een nadere bepaling van de *minimale* overdrachtmogelijkheden. Teneinde echter de realiteit zo veel mogelijk te benaderen, willen wij ook daar, waar de belastingstoot aanleiding vormde tot de hogere bruto-winsten, van een overdracht spreken.

*ad b:* Komen in de kostenfiguur van de onderneming zekere verspillingen voor, dan kan de ondernemer via een uitschakeling van deze verspillingen zijn winsten vergroten. Gaat hij na de belastingstoot hiertoe over (onder druk van de nieuwe kostenfactor belastingen, die de winsten en soms zelfs het voortbestaan van de onderneming zal bedreigen), dan resulteren de stijgende bruto-winsten uit een groter efficiëntie, uit een vorm van activiteitsvergroting dus. *Hier spreken we daarom niet van een overdracht, doch van een productie-compensatie.*<sup>1</sup>

Uitgaande van consequent economisch handelende ondernemers, is een productie-compensatie als hier bedoeld, natuurlijk onmogelijk. Zoals we echter voor de situatie onder (a) geschetst, het begrip overdracht handhaafden, bezigen we hier het begrip productie-compensatie. (Zijdelings wijzen we er nog op, dat vele auteurs de inconsequentie begaan, enerzijds het overdrachtverschijnsel te behandelen onder de vooropstelling dat vóór de belastingstoot de ondernemer een maximale winst behaalt, anderzijds min of meer uitvoerige beschouwingen te wijden aan de efficiëntie-stimulerende werking van kostprijsverhogende belastingen.)

Deze productie-compensatie leidt tot inkomensverkleiningen bij bepaalde dragers van in de onderneming samenwerkende productieve krachten. Hier signaleren we een punt van overeenkomst. met een bepaalde vorm van overdracht, n.l. de terugwenteling. De overeenkomst blijft echter beperkt tot de gevolgen voor de dragers van de productieve krachten. Voor de ondernemer geldt het grote verschil, dat in het ene geval (overdracht) sprake is van een toeneming

<sup>1</sup> Let wel: de wijziging in de combinatie van productie-factoren, die een direct gevolg is van een verandering in het economisch begrip „verspilling” (dit doet zich voor bij een kostprijsverhogende belasting, gekoppeld aan een productie-factor) is geen productie-compensatie, doch een belastingvermijding.

Indien als gevolg van een kostprijsverhogende belasting een belastingstoot het quotiënt „geproduceerde eenheden product/verbruikte eenheden  $A$ ” blijkt te zijn toegenomen, dan mogen we hieruit nog niet concluderen, dat er van een efficiëntie-verbetering sprake is.

Een toeneming van dit quotiënt is veelal een demonstratie van het principe, dat de combinatie van de productie-middelen een functie is van de prijzen van die productie-middelen.

De z.g. efficiëntie-stimulerende werking van kostprijsverhogende belastingen is daarom vaak gezichtsbedrog.



van de bruto-winsten zonder een activiteitsvergroting, terwijl in het andere geval (productie-compensatie) deze toeneming juist haar bron vindt in een grotere activiteit. In het eerste geval is voor de ondernemer de belastingdruk (geheel of ten dele) verdwenen; in het tweede geval uit de (primaire) belastingdruk zich in de inspanningen, eventueel: risico's, die de efficiëntie-verbetering meebrengt. Van het standpunt van de ondernemer bezien, is een overdracht dus te prefereren.

Het is dan ook alleszins logisch, dat de ondernemer primair zal streven naar een overdracht, naar een afwenteling van de belastingdruk: in eerste instantie zal hij zich dus afvragen, of zijn positie op de inkoopmarkt van de productie-middelen en de verkoopmarkt van de eindproducten hem nog — tot dusver niet gerealiseerde — ruilvoordelen kan bieden. Zijn deze mogelijkheden niet aanwezig, dan zal hij onder druk van de nieuwe, niet in de verkoopprijs additioneel te verdisconteren, kostenfactor, zijn kostenstructuur aan een nader onderzoek onderwerpen. *Bij kostprijsverhogende belastingen kan dus slechts van een efficiëntie-stimulerende werking worden gesproken, voorzover de marktverhoudingen niet tot een overdracht in staat stellen.* We concluderen dus, dat de kostprijsverhogende belastingen kunnen leiden tot een consequentere toepassing van het economisch beginsel, zowel wat betreft de opbrengstzijde als de kostenzijde. In het algemeen gesproken, zijn er echter, onafhankelijk van de belastingstoot, tendenties aanwezig tot een zo goed mogelijke uitbuiting van de ruilvoordeel-mogelijkheden die de markt kan bieden, evenals tendenties tot een weren van verspillingen. *De formulering is dus meer verantwoord, wanneer we stellen, dat de kostprijsverhogende belastingen deze bestaande tendenties zullen versterken.*

## HOOFDSTUK III

### BELASTINGEN OP OVERSCHOTTEN

#### § 1. ALGEMENE BESCHOUWINGEN

Tegenover de kostprijsverhogende belastingen staan de belastingen op overschotten, belastingen die worden geheven naar maatstaf van het surplus van bruto-opbrengsten boven totale kosten. De kostprijsverhogende belastingen beïnvloeden de kostenstructuur van de onderneming. Deze belastingen verschijnen in de kostprijs als een nieuwe kostenfactor (indien zij worden geheven naar rato van de bruto-opbrengsten, naar rato van de omzet) ofwel als een verhoging van reeds bestaande kostenfactoren (indien zij zijn gekoppeld aan bepaalde productie-factoren, hetzij direct via een heffing, hetzij indirect en dan min of meer „geruisloos” via een overdracht uit voorafgaande stadia). Een verandering in de kostprijs zal, algemeen gesproken, doorwerken in wijzigingen in verkoopprijs, winstoverslag en productie-omvang.

De belastingen op overschotten hebben tot object de winsten, het product van het verschil tussen verkoopprijs en kostprijs en de productie-omvang. Zo men hier al van een nieuwe „kostenfactor” wil spreken, mag men niet voorbijzien, dat deze „kosten” rechtstreeks en uitsluitend bepaald worden door de bruto-winsten (d.w.z. de winsten vóór aftrek van de verschuldigde winstbelasting): van een beïnvloeding in de andere richting is geen sprake. Anders geformuleerd: de belastingen op overschotten vormen „kosten” die voortspruiten uit en naar grootte bepaald worden door de divergentie tussen verkoopprijs en kostprijs. Het feit, dat de fiscus de winstbelasting soms als een fiscale kostenfactor beschouwt,<sup>1</sup> doet hieraan geen afbreuk: in wezen betekent dit slechts een verzwakking van het tarief.<sup>2</sup>

Ook de vraag of deze belastingen al dan niet overdraagbaar zijn, houdt in de literatuur de meningen verdeeld. In het algemeen overheerst de richting die aanneemt, dat belastingen op overschotten niet kunnen worden overgedragen.

De argumentering is vrij eenvoudig. Vóór de belastingstoot zal de ondernemer een dusdanige marktprijs vaststellen, eventueel — onder voorwaarden van volledige mededinging — de productie-

<sup>1</sup> Dit systeem kent men in Denemarken.

<sup>2</sup> Noemen we de belasting B; de winsten W en het belastingtarief x%.

$$B = \frac{x}{100} (W - B) \text{ of: } \frac{100 + x}{100} \cdot B = \frac{x}{100} \cdot W \text{ of: } B = \frac{x}{100 + x} \cdot W$$



omvang zodanig aan een door de markt gedicteerde prijs aanpassen, dat hem een maximaal overschot van bruto-opbrengsten boven totale kosten is gegarandeerd. Ná de belastingstoot zal hij zijn alsdan gereduceerde *beschikbare* winsten niet kunnen verhogen door een belastingvermijding: iedere inkrimping van het aanbod moet immers resulteren in een geringere beschikbare winst, daar de belastingbesparing steeds minder bedraagt dan het prijsgegeven bruto-inkomen, beter: de prijsgegeven bruto-winst. *Ergo: de verkoopprijs en de productie-omvang die voor de belastingstoot een maximale winst garanderen, betekenen eveneens een maximale beschikbare winst na de belastingstoot.*

Het is in wezen bovenstaande redenering die ten grondslag ligt aan de oude stelling, dat belastingen op overschotten de voorkeur verdienen boven kostprijsverhogende belastingen. Aangezien de eerste soort heffingen nóch productie-omvang, nóch prijsniveau zouden beïnvloeden, zijn zij, economisch gezien, neutraal. In een periode waarin het „laissez-faire — laissez aller” principe opgeld deed, werd dit vanzelfsprekend als een belangrijk winstpunt voor deze heffingen op de kostprijsverhogende belastingen genoteerd.

Bovendien: reeds het enkele feit dat kostprijsverhogende belastingen overdraagbaar waren, werd als een nadeel aangemerkt. Immers de overheid mocht er dan al naar streven deze verschuivingen van belastingdruk onder contrôle te houden: al spoedig geraakte men tot het inzicht, dat zij deze krachten niet of slechts zeer ten dele kon beheersen. Men zag wel in, dat hier het laatste woord niet aan de wetgever, maar aan de economische verhoudingen toekwam. Maar dit betekent, dat de kostprijsverhogende belastingen als het ware haar eigen weg door het economische leven zoeken: de plaats waar uiteindelijk de afwenteling eindigt en de druk der belasting begint (Seligman: „where shifting ends in incidence”), kan niet juridisch worden gereguleerd. Ook deze eigenschap, het feit dat bij de kostprijsverhogende belastingen de verdeling van de belastingdruk aan de overheidscontrôle ontsnapt, voelde men als een nadeel. (Dit laatste bezwaar spreekt duidelijk, wanneer in latere tijden de draagkrachtidee meer naar voren komt. Dat desondanks juist in het verleden de kostprijsverhogende belastingen een belangrijke rol in de belastingstelsels speelden, vindt met name zijn verklaring in de eenvoudige heffingstechniek, waartoe deze belastingen in staat stelden.)

Tenslotte: bij belastingen op overschotten zou er van een „excess burden” geen sprake zijn. Onder vigueur van een winstbelasting, zo redeneerde men, blijft het totale „consumer's surplus” intact, terwijl aan „producer's surplus” een bedrag teloor gaat, juist gelijk aan de belastingopbrengsten die de overheid toevloeien.

Nu heeft men in de literatuur meermalen aangevoerd, dat de „neutraliteit” van belastingen op overschotten slechts een vrome wens kan zijn, een wens die iedere werkelijkheidsgrond moet missen. Ook deze belastingen, zo luidde de objectie, veroorzaken veranderingen in de koopkrachtstroom. Zelfs al zou de totale doorsnede van de stroom gelijkblijven, d.w.z. zelfs al zou de omvang van de totale effectieve vraag naar goederen en diensten geen verandering ondergaan, de stroom zal in ieder geval van richting veranderen. De hieruit resulterende vraagcurve-verschuivingen leiden tot veranderingen in prijzen en veranderingen in de productie-omvang van vele ondernemingen. Naar onze mening is dit bezwaar echter niet geheel eerlijk. Men moet namelijk onderscheiden tussen een neutraliteit van de belastingstoot en een neutraliteit van de belastingdruk. De belastingdruk (met als complement de overheidsbestedingen) zal, om redenen hierboven uiteengezet, zelden of nooit neutraal zijn; de belastingstoot echter is neutraal indien de belastingbetaler deze passief ondergaat, d.w.z. indien hij de belasting nóch overdraagt, nóch vermijdt, nóch inhaalt. O.i. doelden de klassieken, bij bespreking van belastingen op overschotten, op deze laatste neutraliteit.

Alvorens nu het klassieke argument, aangehaald voor de stelling dat een belasting op ondernemerswinsten de productie-omvang en de prijzen niet zal beïnvloeden, nader te bezien, willen we een korte beschouwing wijden aan de redenering waarmee Harold Somers dit argument poogt te ontzenuwen. „Revolting as it may seem to the orthodox analyst, there is a possibility that though the income tax is a tax on profit and not a tax on unit of output or sales, it might be shown in the demand curve. When the businessman considers the fact that part of the receipts derived from an additional 1000 units, say, of the product, will be paid out in the form of taxes, then he actually has in mind, not the sort of demand curve which economists impute to him, i.e. one which is independent of the tax, but actually he has before him a demand curve which is net of the tax — even though this curve may not be so continuous as the one usually imagined.”<sup>1</sup> En de auteur concludeert dan: „The imposition of the tax might shift the demand curve he sees, and result in changes in price and output.”

De hier door Somers gevolgde methode — een in mindering brengen van de belasting op de vraagcurve, een methode die haar verdiensten heeft bij het onderzoek naar prijs- en aanbodreacties

<sup>1</sup> Harold Somers: Public Finance and National Income blz. 213.



op de invoering van kostprijsverhogende belastingen — kan slechts verwarrend werken daar waar belastingen op overschotten aan de orde zijn.

Netto-opbrengsten zijn gelijk aan het verschil tussen bruto-opbrengsten en totale kosten. Tenzij het (marginale) tarief stijgt boven 100%, zal het voor prijs en productie-omvang critische punt (bepaald door vraag- en kostencurve) niet verschuiven. Toegegeven, het verloop van de curve der marginale opbrengsten zal verandering ondergaan, wanneer men de additioneel verschuldigde belasting in aftrek brengt. Naarmate het vóór de belastingstoot geldende economisch optimum (d.i. het punt waar de winsten maximaal zijn) echter meer wordt benaderd, zal de divergentie tussen de marginale opbrengstcurve „net of the tax” en de curve, die het verloop van de „bruto” marginale opbrengsten weergeeft, kleiner worden. Voor de toegevoegde eenheid product, die aan marginale kosten een bedrag gelijk aan de „bruto” marginale opbrengsten eist, zal geen additionele belasting verschuldigd zijn.

Hieruit mogen we dus concluderen, dat onder *vigueur* van een belasting op overschotten, het economisch optimum zich niet zal verplaatsen. Immers: de marginale kostencurve, de curve die de „bruto” marginale opbrengsten weergeeft en de marginale opbrengst-curve „net of the tax” snijden elkaar in één punt (het economisch optimum). Links van dit punt ligt de marginale opbrengstcurve „net of the tax” beneden de curve van de „bruto” marginale opbrengsten; rechts van dit punt ligt de eerste curve juist boven de laatste. Rechts van het economisch optimum „subsidiëert” de overheid immers via een

lager belastingsom in het overschot van marginale kosten boven „bruto” marginale opbrengsten. Aan de hand van figuur 14 kan een en ander worden verduidelijkt.

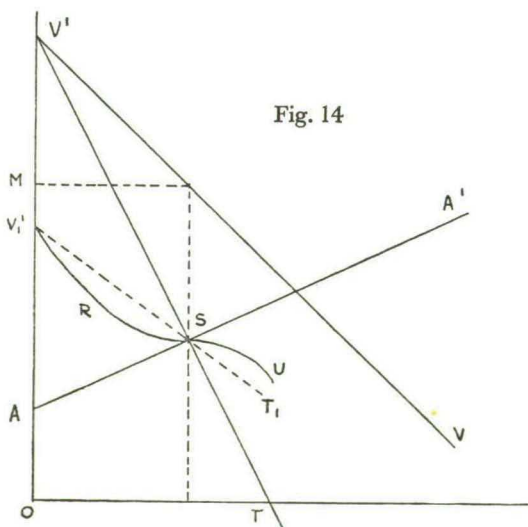


Fig. 14

In deze figuur stelt  $VV'$  de voor een monopolist geldende vraag-curve voor;  $V'T$  is zijn marginale opbrengst-curve en  $AA'$  is zijn grenskostencurve. Het economisch optimum

wordt bepaald door het punt  $S$ ; de evenwichtsprijs is  $OM$ .

Veronderstellen we nu, dat een winstbelasting wordt geheven met een vast tarief van 50%. De marginale opbrengstcurve „net of the tax”<sup>1</sup> is dan de rechte  $V_1'ST_1$ . (Rechts van het punt, waar de totale bruto-opbrengsten gelijk zijn aan de totale kosten, zal de marginale opbrengstcurve „net of the tax” samenvallen met de bruto marginale opbrengstcurve.)<sup>2</sup>

*Uit het verloop van deze curve blijkt, dat Somer's conclusie als zou een verplaatsing van de „demand curve net of the tax” tot een verandering van prijs en productie-omvang leiden, te voorbarig is: de belastingstoot doet het economisch optimum niet verschuiven.*

Kent de winstbelasting geen vaste, doch progressieve tarieven, dan heeft de netto marginale opbrengstcurve een geheel ander verloop. Naarmate het economisch optimum meer wordt benaderd, roomt de fiscus van het overschot van bruto marginale opbrengsten boven marginale kosten een toenemende fractie af; naarmate het economisch optimum meer wordt overschreden, geeft de fiscus op ieder overschot van marginale kosten boven (bruto) marginale opbrengsten een relatief geringere „subsidie”. In deze situatie wordt de netto marginale opbrengstcurve een gebogen lijn, bijv. van de vorm  $V_1'RSU$  (zie figuur 14). De marginale belastingtarieven worden hier weergegeven door de quotiënten, die als teller hebben de verticale afstanden tussen de lijnstukken  $V'S$  en  $V_1'RS$ , als noemer de bijbehorende verticale afstanden tussen de lijnstukken  $V'S$  en  $AS$ .

Figuur 14 heeft betrekking op een artikel, dat onder voorwaarden van een zuiver monopolie wordt aangeboden. Het valt echter niet moeilijk in te zien, hoe de aan de hand van deze figuur uiteengezette principes van de netto marginale opbrengstcurve ongeacht de marktform een algemene geldigheid hebben.

Wanneer we nu deze netto marginale opbrengstcurve vergelijken met de netto marginale opbrengstcurve onder vigore van een kostprijsverhogende belasting (m.a.w. de marginale opbrengstcurve afgeleid uit de z.g. netto opbrengstcurve, waarvan we in hoofdstuk II paragraaf 2 spraken), dan constateren we enige belangrijke verschillen.

<sup>1</sup> In het vervolg duiden we de marginale opbrengstcurve „net of the tax” aan als de netto marginale opbrengstcurve. Ook hier mogen we deze curve niet interpreteren als een curve van marginale netto-opbrengsten. Onze netto marginale opbrengstcurve is dus verwant aan de netto opbrengstcurve uit het voorafgaande hoofdstuk. In hoofdstuk II spraken we van een netto opbrengstcurve, waarmee we niet doelden op een curve van netto-opbrengsten, doch op een curve die de bruto-opbrengsten onder aftrek van de verschuldigde belasting voorstelt.

<sup>2</sup> Dit geldt slechts wanneer we, zoals hier geschiedt, afzien van een verliescompensatie in de tijd en een verliescompensatie met andere vormen van inkomen.



1. De uit een kostprijsverhogende belasting resulterende netto marginale opbrengstcurve verschuift het economisch optimum naar een kleinere productie-omvang: het gevolg is een belastingvermindering. De uit een winstbelasting resulterende netto marginale opbrengstcurve tast het vóór de belastingstoot bestaande economisch optimum niet aan (hier ontmoeten we de neutraliteit van deze belastingen). Wél echter wordt door deze belasting de plaats van het economisch optimum minder scherp afgebakend, en dit te meer, naarmate de tarieven een scherpere progressie kennen.

2. De uit een kostprijsverhogende belasting resulterende netto marginale opbrengstcurve wordt niet beïnvloed door een verschuiving van de marginale kostencurve. De uit een winstbelasting resulterende netto marginale opbrengstcurve verschuift met de marginale kostencurve — zij het niet in gelijke mate — in dezelfde richting. De mate waarin de eerste curve zich met de laatste verplaatst, wordt bepaald door het marginale belasting-tarief.

3. Een derde verschil kan het beste worden verduidelijkt aan de hand van figuur 5 phase 3 (hoofdstuk II paragraaf 2). Terwijl de uit een kostprijsverhogende belasting resulterende netto marginale opbrengstcurve voor alle ondernemingen in de belaste bedrijfstak gelijk zal zijn (en wel samenvallend met de netto opbrengstcurve  $v_2v_2'$ ), zal de uit een winstbelasting resulterende netto marginale opbrengstcurve voor iedere onderneming verschillend verlopen. Naarmate de onderneming productiever is, naarmate de onderneming in vergelijking met haar concurrenten een gunstiger kostenfiguur heeft, zal de netto marginale opbrengstcurve verder van de bruto marginale opbrengstcurve gelegen zijn. In zekere zin kan men dus zeggen, dat de winstbelastingen een straf stellen op het efficiënt produceren.

In enige volgende paragrafen zullen we op de onder (2) en (3) genoemde punten van verschil nog nader terugkomen. Bezien we thans het onder (1) opgemerkte.

Dit brengt ons terug tot ons uitgangspunt: onder (1) treffen we immers een andere formulering aan voor de stelling, als zouden belastingen op overschotten noch productie-omvang, noch prijsniveau beïnvloeden.

Men kan natuurlijk tegen de bewijsvoering van deze stelling weer het bezwaar aanvoeren, dat hier wordt geabstraheerd van veranderingen in de vraagcurven, veroorzaakt door een aanpassing aan de belastingdruk enerzijds en een eventuele besteding van de geïnde belastingsommen anderzijds. Onder verwijzing naar het eerste

hoofdstuk en paragraaf 6 van het voorafgaande hoofdstuk kan de weerlegging kort zijn.

Wanneer we uit doelmatigheidsoverwegingen onderscheiden tussen effecten vóór de belastingdruk en effecten ná de belastingdruk, dan moet het object van de overdrachtleer — *de leer die de vraag naar de plaats van de belastingdruk tracht te beantwoorden en dus onderzoekt waar de belastingstoot neerslaat in een belastingdruk* — gezocht worden in de eerste groep effecten. En al kan het nu niet worden ontkend, dat tussen beide categorieën (effecten vóór de belastingdruk en effecten ná de belastingdruk) een wisselwerking geenszins is uitgesloten: teneinde een vruchtbare bestudering van het probleem mogelijk te doen zijn, is o.i. een abstractie van deze wisselwerking noodzakelijk en geoorloofd.

Tegen de bewijsvoering voor de neutraliteit van belastingen op overschotten (let wel: het gaat hier om de neutraliteit van de belastingstoot), kunnen echter andere objecties worden geformuleerd. Deze bewijsvoering gaat namelijk uit van supposities, waaraan in de practijk niet of niet altijd is voldaan. Van deze supposities noemen we:

- a. Een identiteit van fiscale en bedrijfseconomische winst.
- b. Een zuiver „rent”-karakter van de ondernemerswinst.
- c. Een consequent economisch handelende ondernemer.

*Is aan een of meer van deze voorwaarden niet voldaan, dan is de conclusie dat de belastingbetaler (hier: de ondernemer of de onderneming, indien men aan de laatste een zelfstandig bestaan toekent) de belastingstoot passief ondergaat, niet langer gerechtvaardigd.*

We staan hier opnieuw voor het vraagstuk van de overdracht. In paragraaf 2 onderzoeken we de gevolgen van een afwijking tussen fiscale en bedrijfseconomische winst.

In paragraaf 3 zullen we nagaan of een belasting op overschotten, volgens bedrijfseconomische normen verantwoord berekend, *juist in verband met aard en functie van dit overschot*, wel neutraal kan zijn.

In paragraaf 4 tenslotte verlaten we de constructie van de consequent economisch handelende ondernemer.

## § 2. DE GEVOLGEN VAN EEN AFWIJKING TUSSEN HET FISCALE EN HET BEDRIJFSECONOMISCH WINSTBEGRIIP

Het fiscale winstbegrip varieert naar plaats, tijd en omstandigheden; het is een begrip dat in de regel *mede* zijn inhoud krijgt door overwegingen die aan bedrijfseconomische normen min of meer vreemd zijn.



Het bedrijfseconomische winstbegrip is deze flexibiliteit vreemd: *bedrijfseconomisch gezien bestaan er bepaalde normen voor de berekening van de winst*. Het feit dat deze normen niet de exactheid van wiskundige formules kennen (denk aan waarderingsproblemen), het feit dat deze normen geenszins in de vorm van een strak recept tot „het” winstcijfer leiden, doet aan dit principe geen afbreuk. Zonder in gedetailleerde beschouwingen rond het bedrijfseconomische winstbegrip af te dalen, zullen we in het vervolg van ons betoog op enkele van deze normen nader terugkomen.

Sprekend over „winst” doelen we op een surplus, een overschot van bruto-opbrengsten boven totale kosten. In eerste aanleg kunnen we de winst karakteriseren als de resultante van de stroom van inkomsten als positieve factor en de gezamenlijke uitgaven als negatieve factoren gedurende een tijdsduur, die het gehele bestaan van de onderneming omvat. *Iedere toerekening van inkomsten en uitgaven aan een zekere periode in het bestaan van de onderneming, een toerekening zoals die bijvoorbeeld geschiedt bij de jaarlijkse winstvaststelling, heeft iets kunstmatigs*. Realiteit is een aan de onderneming toevloeiende geldstroom (inkomsten) enerzijds, een van de onderneming afvloeiende geldstroom (uitgaven) anderzijds: in de realiteit zien we dus continu vloeiende geldstromen die zich niet aan boekhoudkundig exact vastgestelde periodes storen.

In de vorm en het verloop van de beide stromen bestaan echter principiële verschillen. In vergelijking met de van de onderneming afvloeiende geldstroom wordt de aan de onderneming toevloeiende stroom, de inkomstenstroom dus, in het algemeen gekenmerkt door een grotere gelijkmatigheid. (Dit betekent niet, dat in de inkomstenstroom geen schommelingen kunnen optreden; wél echter dat deze schommelingen óf minder frequent óf met een groter regelmaat — zowel wat frequentie als wat intensiteit betreft — optreden dan de fluctuaties aan de uitgavenzijde). Een relatering van de inkomsten aan zekere perioden, *waardoor deze inkomsten het karakter van opbrengsten verkrijgen*, zal dan ook in het algemeen niet op grote moeilijkheden stuiten.

*We kunnen dan ook constateren, dat een divergentie tussen het fiscale en het bedrijfseconomische winstbegrip in de regel niet haar oorsprong vindt in een verschil van beoordeling t.a.v. de opbrengstencomponent*. Normaal kent de uitgavenstroom niet het gelijkmatig verloop, zoals we dit bij de inkomstenstroom waarnemen. In de uitgavenstroom zien we onregelmatige toppen (aanschaffingen van duurzame activa) en inzinkingen, waardoor de uitgaven zich in het algemeen moeilijker aan een zekere periode laten relateren dan de inkomsten.

Maar vervolgens: de aan een zekere periode gerelateerde uitga-

ven kan men nog niet als „kosten” bestempelen. Hoogstens kan men hier de term „historische kosten” bezigen.

De betekenis van dit onderscheid kunnen we als volgt verduidelijken. De winst vormt een overschot van opbrengsten boven kosten. Dit overschot kan slechts een *waarde-overschot* zijn. Het zal geen nadere toelichting behoeven, dat men de *op hetzelfde moment* verworven en opgeofferde waarde-grootheden moet vergelijken. Bij bepaling van de winst schiet daarom de uitgaafprijs te kort: uitgaven zijn immers waarde-dimensies uit het verleden. Hier brengen we dus reeds een essentiële modificatie aan in onze stelling, dat de winst *resulteert uit inkomsten en uitgaven*. Op de betekenis van het hier aangestipte waarde-probleem i.v.m. de fiscale winstbepaling komen we in het vervolg nog uitvoerig terug.

Een vaststelling van de kosten brengt algemeen gesproken dus grotere moeilijkheden met zich mee dan een vaststelling van de opbrengsten. *Het behoeft dan ook geen verwondering te wekken, dat de oorzaak van het verschil tussen fiscale en bedrijfseconomische winst overwegend gezocht moet worden in een afwijking tussen het fiscale en het bedrijfseconomische kostenbegrip.*

Het probleem van de kostenbepaling valt uiteen in een drietal deelproblemen:

- a. Vaststelling van de verschillende kostenfactoren.
  - b. Vaststelling van de verbruikte eenheden der onder (a) bedoelde kostenfactoren.
  - c. Vaststelling van de waarde der onder (b) bedoelde eenheden.
- Ten aanzien van ieder van deze drie deelproblemen kunnen er nu verschillen bestaan tussen de door de bedrijfseconomie gestelde directieven en datgene wat de fiscus accepteert.

I. Het fiscale kostenbegrip kan ruimer of enger zijn, dus meer of minder kostenfactoren (zie a), dan wel per kostenfactor meer of minder eenheden bevatten (zie b) dan het bedrijfseconomische kostenbegrip. Hieronder kunnen we rangschikken de verschillen tussen fiscale en bedrijfseconomische kosten, die voortspuiten uit wat we zouden willen bestempelen als een *schijnbare of oneigenlijke afwijking* tussen fiscale en bedrijfseconomische kostenbegrip. We spreken van een schijnbare kostenafwijking, waar positieve verschillen van fiscale boven bedrijfseconomische kosten gedurende een bepaalde periode worden gecompenseerd door negatieve verschillen in (een) volgende periode(n) of omgekeerd. Anders gezegd: naarmate de periode die men beziet langer wordt genomen, zullen deze verschillen afnemen, en uiteindelijk (d.w.z. tijdens de gehele bestaansduur van de onderneming) verdwijnen.

II. Vervolgens kan er nog van een divergentie tussen fiscale en



bedrijfseconomische winst sprake zijn, daar de fiscus de kostenfactoren anders waardeert (zie c).

*Dit laatste verschil vloeit dus niet voort uit het feit dat er, bedrijfseconomisch gezien, meer of minder kostenfactoren bestaan dan de fiscus accepteert. Het hier bedoelde verschil wordt veroorzaakt door het feit dat de fiscus voor de kostenfactoren (beter de technische eenheden van de kostenfactoren) een andere meter aanlegt, dan die welke de bedrijfseconomie als enige juiste heeft aangewezen.*

ad I: Het fiscale kostenbegrip kan enger zijn, het fiscale kostenbegrip kan minder kostenfactoren bevatten dan het bedrijfseconomische kostenbegrip. Bedrijfseconomisch gezien zal, in overeenstemming met het principe van de alternatieve kosten, een zekere rente over eigen vermogen, alsmede een zekere vergoeding voor de ondernemersarbeid tot de kosten dienen gerekend. De fiscus daarentegen weigert veelal deze grootheden als kostenelementen te accepteren: voor de fiscus zijn zij dan een onderdeel van de winst.

Op het eerste gezicht meent men misschien, dat hierdoor een belasting op overschotten tevens tot een belasting op bepaalde kostenfactoren en daarmee tot een kostprijsverhogende belasting is geworden. Deze conclusie is echter te voorbarig. Indien de winstbelasting deel uitmaakt van een gesloten inkomensbelastingstelsel, kan het hier bedoelde verschil in omvang van kostenbegrippen slechts van weinig betekenis zijn. Het is niet van groot praktisch belang, of de rente over eigen vermogen (ondernemerskapitaal-rente) als een onderdeel van de winst, dan wel bijv. als opbrengst van vermogen wordt belast. Indien echter bij alternatieve aanwending van de factor geen belasting verschuldigd is, kan op dit onderdeel inderdaad van een kostprijsverhogende belasting worden gesproken.

Het fiscale kostenbegrip kan anderzijds ook ruimer zijn, dus meer kostenfactoren bevatten dan het bedrijfseconomische kostenbegrip. Een goed voorbeeld vinden we in de belastingssystemen, waar tantièmes, die uit de (bedrijfseconomische) winst aan directie, personeel en commissarissen worden toegekend door de fiscus als een kostengrootheid worden beschouwd. In deze situatie wordt, bedrijfseconomisch gezien, een zekere fractie van het surplus van opbrengsten boven kosten belastingvrij getouchéerd. In feite betekent dit slechts een verzwakking van het tarief.

*Conclusie:* Is het fiscale kostenbegrip enger dan het bedrijfseconomische kostenbegrip, dan volgt hieruit nog niet altijd een verschuiving van de kostencurve en daarmee een verplaatsing van het economisch optimum. Beslissend is hier of in alternatieve aanwendingen al dan niet van een heffing sprake is. In het omgekeerde

geval (een fiscaal ruimer kostenbegrip) zal de neutraliteit van de belastingen op overschotten niet worden aangetast.

Wat zijn de gevolgen van een *schijnbare afwijking* tussen het fiscale en bedrijfseconomische kostenbegrip? Trachten we deze vraag te beantwoorden door een typerend voorbeeld van deze afwijkingen, n.l. de fiscaal vervroegde afschrijvingen, te bezien. Stellen we voorop, dat een divergentie tussen „historische kosten” en vervangingswaarde zich niet voordoet. Wanneer men ter berekening van de fiscale winst in een bepaald jaar vervroegd afschrijft, dan zullen voor het desbetreffende jaar de fiscale kosten boven de bedrijfseconomische kosten gelegen zijn. Gaan we ervan uit, dat de fiscus geen onbelaste herwaardering van activa toestaat (een voorlopig onbelaste herwaardering kan met een direct belaste herwaardering gelijk worden gesteld), dan moet in de toekomst noodzakelijk het moment aanbreken, waarop juist omgekeerd, de bedrijfseconomische kosten de fiscale kosten overtreffen. *Fiscaal schrijft men immers in het heden versneld af ten kosten van toekomstige afschrijvingsquota.* Dit betekent, dat (in onze veronderstellingen) een totale telling van de fiscale afschrijvingsquota over de gehele levensduur van het activum gelijk is aan een totale telling van de bedrijfseconomische afschrijvingsquota over die periode.

Het gaat daarom niet aan, in het jaar (de jaren) waarin fiscaal vervroegd wordt afgeschreven te spreken van een fiscaal ruimer kostenbegrip, en dienovereenkomstig het surplus van fiscale afschrijvingen boven bedrijfseconomische afschrijvingen over het (de) onderhavige jaar (jaren) te beschouwen als een winstbestanddeel dat belastingvrij wordt genoten. *Zodoende zou men immers van de beschikbare winsten volgens de bedrijfseconomische balans een te klein gedeelte aan de fiscus toerekenen, om in latere jaren tot de conclusie te komen, dat deze winstgerechtigde alsnog aanspraken doet gelden op het hem toekomende uit de — bedrijfseconomisch beoordeeld — in het verleden gemaakte winsten.* Het ligt dus voor de hand, uit de bedrijfseconomische winsten over het jaar (de jaren) waarin fiscaal vervroegd wordt afgeschreven, een zeker deel te reserveren tot dekking van de claim die de fiscus op de „fiscaal stille reserves” heeft. Met andere woorden: de positieve divergentie tussen fiscale en bedrijfseconomische kosten, gevolgd door een gelijke negatieve divergentie in de toekomst leidt niet tot een belastingvrij toucheren van winsten in het heden en een kostprijsverhogende belasting in de toekomst. Een dergelijke divergentie beïnvloedt de plaats van het economisch optimum niet: *zij noopt slechts tot correcties in de bestemming van de bedrijfseconomische winst.*<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Deze correcties kunnen ons inmiddels in de practijk voor grote moeilijkheden stellen: een raming van de grootte van de fiscale claim vormt een probleem op



In het bovenstaande lag het tempo van de fiscale afschrijvingen boven het bedrijfseconomische afschrijvingstempo. Echter ook het omgekeerde geval kan zich voordoen. Teneinde dit toe te lichten is het nodig iets dieper op het wezen van de afschrijvingen in te gaan.

De aankoop van een duurzaam productie-middel betekent een opslag van een zeker aantal werkeenheden, een hoeveelheid werkeenheden die geleidelijk worden verbruikt. Eerst geleidelijk komen de in het activum schuilende productieve krachten vrij. Wil men nu uitgaven herrekenen tot kosten, dan moet men zich rekenschap geven van de waarde der gedurende een zekere periode verbruikte werkeenheden. Met andere woorden: een herrekening van uitgaven tot kosten impliceert met betrekking tot de duurzame activa de noodzaak van een inzicht in het verloop der toekomstige waarde. De prognose van het toekomstig waarde-verloop vindt haar neerslag in het afschrijvingssysteem.

Daar dit toekomstig waarde-verloop in het heden slechts kan worden geraamd, daar in het heden dit verloop — gezien de onzekere ontwikkeling van prijs- en afzetmogelijkheden op de markten — slechts schattenderwijs kan worden vastgesteld, zal een voorzichtige ondernemer in zijn raming van dit waarde-verloop een zekere risicofactor verdisconteren. Door de economische dan wel technische levensduur van de activa laag te schatten, of door een afschrijvings-systeem te kiezen, dat juist in de eerste jaren een snelle depreciatie van de boekwaarde garandeert, schept hij zich een waarborg tegen onvoorziene, ongunstige situaties. Nu is het mogelijk dat de fiscus in een dergelijke voorzichtige, of zo men wil, pessimistische raming, met de ondernemer niet wenst mee te gaan. Maar dit betekent, dat gedurende een zekere periode de fiscale winst hoger zal zijn dan de bedrijfseconomische. Blijft echter, evenals in ons voorafgaand voorbeeld, het verschil tussen fiscale en bedrijfseconomische afschrijvingen beperkt tot een verschil in *afschrijvingstempo* (het prijs-niveau is stabiel, waardoor een gelijkheid van historische kosten en vervangingswaarde is verzekerd), dan zullen, over de gehele levensduur van de activa beschouwd, de totale fiscale winsten niet afwijken van de bedrijfseconomische. In de eerste jaren toucheert de fiscus a.h.w. een voorschot op de — bedrijfseconomisch gezien

zich. Op de eerste plaats: het is geen wet van Meden en Perzen, dat de fiscus zijn aanspraken zal realiseren. Indien gedurende de jaren, dat de bedrijfseconomische afschrijvingen de fiscale overtreffen negatieve resultaten geboekt worden, kan een heffing achterwege blijven: uitstel van belastingbetaling kan afstel betekenen. Wanneer het tarief een variabel (bijv. progressief) verloop heeft, worden de moeilijkheden nog verdubbeld. Hoe hoog moet men een eventuele claim van de fiscus nu waarderen?

— in de toekomst vloeiende winsten. *Anders geformuleerd: bedrijfs-economisch gezien anticipeert de fiscus op toekomstige winsten.*

Ook hier is dus een correctie in de winstbestemming (door active-ring van het voorschot aan de fiscus<sup>1</sup>) vereist: de netto-beschikbare winst is in de eerste jaren immers hoger dan de bedrijfseconomische winst minus de te betalen belasting.<sup>2</sup>

*Conclusie:* Een schijnbare afwijking tussen het fiscale en het bedrijfseconomische kostenbegrip tast de neutraliteit van een winst-belasting niet aan: zij noodzaakt slechts tot correcties in de winst-bestemmingspolitiek.<sup>3</sup>

*ad II.* Van het op blz. 105 onder (II) bedoelde verschil is sprake, indien de fiscus uitgaat van z.g. „historische kosten”, indien de fiscus de kostenfactoren meet naar een maatstaf uit het verleden. Tegenover deze fiscale „historische” kostprijs stelt de bedrijfseconomie een kostprijs op vervangingswaarde-basis. Het sterkste argument tegen de „historische” kostprijs is wel, dat de laatste komt tot een sommering van waarden uit het verleden en waarden uit het heden, en dusdoende zondigt tegen de fundamentele regel, dat nimmer ongelijksoortige eenheden kunnen worden opgeteld. Deze principiële fout wreekt zich in haar gevolgen: de continuïteit d.w.z. de handhaving van het bedrijf als schakel in de keten der productie-huishoudingen komt in gevaar. Immers in een periode van stijgend prijsniveau calculeert men, uitgaande van waarden zoals die in het verleden bestonden, een te lage „kostprijs” waardoor het gevaar aanwezig is dat vroeg of laat fondsen, benodigd voor vervanging

<sup>1</sup> Ook een praktische uitwerking van deze correcties brengt de moeilijkheden mee, waarop in voorafgaande voetnoot de aandacht werd gevestigd.

<sup>2</sup> Niet alleen de toerekening van uitgaven aan een bepaalde periode, ook de toerekening van inkomsten aan een bepaalde tijdsduur (een herrekening van inkomsten tot opbrengsten dus) stoot op de toekomst en daarmee op de factor onzekerheid.

Immers: bij waardering van de voorraden gereed- en halfproduct anticipeert de ondernemer op in de toekomst vloeiende opbrengsten. Is het eindproduct aan sterke prijsfluctuaties onderhevig, dan geeft hier ook de vaststelling van de opbrengsten bepaalde moeilijkheden. Een voorzichtige ondernemer zal ernaar streven in een conservatieve waardering de mogelijkheid van onprettige verrassingen uit te sluiten.

Gaat de fiscus met een dergelijke lage waardering niet accoord, dan signaleren we hier verschillen aan de opbrengstenzijde. Over een langere periode en bij een schommelende prijsbeweging zullen positieve en negatieve verschillen elkaar weer opheffen, zodat we ook hier van een *schijnbare afwijking* mogen spreken.

<sup>3</sup> Welbewust abstraheerden we in bovenstaande voorbeelden van de kostenfactor tijd. Betrekken we de rentekosten in onze overwegingen, dan zijn, bij een louter verschil in afschrijvingstempo, de fiscale kosten en de bedrijfseconomische kosten niet langer aan elkaar gelijk. Op deze plaats zullen we op dit punt echter niet nader ingaan.



van de in de eindproducten opgegangene activa, aan het bedrijf zullen ontbreken. En, zo al de marge tussen de uiteindelijk behaalde verkoopprijs en de historische kostprijs voldoende ruim zou zijn, in de politiek van „een gulden is een gulden” wordt deze marge geheel als winst beschouwd.

*Men realiseert zich dan niet, dat het hier — geheel of ten dele — schijnwinsten betreft, gelden waarop de klem van de vervangingsplicht rust.*

Wanneer bij invoering van een winstbelasting de fiscus zich op het standpunt van de historische kostprijs stelt, dan wordt hierdoor in een periode van stijgend prijspeil de kostenfiguur van de onderneming beïnvloed. Deze stelling, die van het grootste belang is, kan als volgt worden waar gemaakt.

Veronderstellen we, dat bij een bepaalde productie-omvang  $N$  de kostprijs op vervangingswaarde-basis gelijk is aan:

$$\frac{100 - q}{100} \cdot p;$$

en de historische kostprijs gelijk aan:

$$\frac{100 - r}{100} \cdot p.$$

In een periode van stijgend prijspeil geldt nu  $r > q$ ; in deze omstandigheden bedragen de schijnwinsten per eenheid product:

$$\frac{r - q}{100} \cdot p.$$

Wordt nu een winstbelasting ingevoerd en accepteert de fiscus een kostprijs

$$\frac{100 - r}{100} \cdot p,$$

dan mogen we de „bedrijfseconomische” kostprijs niet langer becijferen op

$$\frac{100 - q}{100} \cdot p.$$

Na de belastingstoot stelt deze prijs niet langer in staat tot een vergoeding van alle in het eindproduct opgegangene kostenfactoren (een vergoeding op vervangingswaarde-basis): na de belastingstoot (tarief stel  $t\%$ ) hebben we *bij deze prijs* nog te maken met een „winstbelasting” groot:

$$\frac{t}{100} \cdot \frac{r - q}{100} \cdot p.$$

Na introductie van de „winstbelasting” treedt hier dus een nieuwe kostenfactor op.

Men zou natuurlijk kunnen argumenteren, dat voor deze belasting op schijnwinsten voorzieningen dienen getroffen uit de bedrijfs-economische winst. Vooropgesteld dat dit bij een vóór de belastingstoot geldende verkoopprijs al mogelijk zou zijn,<sup>1</sup> een dergelijke handelwijze is economisch niet verantwoord. Immers als gevolg van een onjuiste belastingheffing, als gevolg van een belasting op schijnwinsten verandert de kostenfiguur van de onderneming. Ook al waardeert een ondernemer zijn kostenfactoren naar vervangingswaarde, dan zouden op het moment van vervanging desondanks onvoldoende middelen aanwezig zijn, daar de fiscus een gedeelte van het verschil tussen vervangingswaarde en historische kosten als „winst” voor zich opeist. Het gaat dan ook niet aan voor deze schijnwinstbelasting zonder meer in de bestemming van de bedrijfs-economische winst in te grijpen, m.a.w. deze nieuwe kostenfactor zonder meer uit reële overschotten te bestrijden. (Let wel: hiermede is natuurlijk niet gezegd, dat de nieuwe kostenfactor de reële overschotten niet zal beïnvloeden: op dit overdrachtprobleem komen we in het vervolg nog terug.)

*We mogen dus concluderen, dat een belasting op schijnwinsten in wezen een kostprijsverhogende belasting betekent.*

Na deze conclusie presenteert zich de vraag naar de grootte van de nieuwe kostenfactor. Men kan er niet mee volstaan de over de schijnwinst geheven belasting als een nieuwe kostengrootheid aan de bestaande kostencomponenten toe te voegen. Hier doet zich namelijk het eigenaardige verschijnsel voor, dat de nieuwe kostenfactor door de fiscus opnieuw als „winst” wordt beschouwd: bij doorberekening van deze kostenfactor wordt weer een gedeelte als winst wegbelast. Daarom dient deze kostenfactor uitgedrukt in een percentage beneden het honderd over de schijnwinst; in ons voorafgaand voorbeeld per eenheid product:

$$\frac{t}{100 - t} \cdot \frac{r - q}{100} \cdot p. \quad ^2$$

Het wordt evenwel anders, zodra naast de schijnwinst niet sprake is van een bedrijfseconomische winst, doch van een reëel verlies.

<sup>1</sup> Stellen we in ons voorafgaand voorbeeld de verkoopprijs gelijk aan p, dan moet hiertoe:

$$\frac{100 - t}{100} \cdot \frac{q}{100} \cdot p \geq \frac{t}{100} \cdot \frac{r - q}{100} \cdot p$$

<sup>2</sup> Na belastingheffing over deze waarde resteert juist de verschuldigde belasting over de schijnwinst. In het geval dat de tarieven niet vast, doch progressief zijn, leze men voor t% het marginale tarief.



Stellen we bijvoorbeeld bij een zekere productie-omvang  $N$  de verkoopprijs gelijk aan:  $p$ ;

de kostprijs op vervangingswaarde-basis gelijk aan:

$$\frac{100 + q}{100} \cdot p;$$

de historische kostprijs gelijk aan:

$$\frac{100 - r}{100} \cdot p.$$

De schijnwinst per eenheid product bedraagt dan:

$$\frac{q + r}{100} \cdot p,$$

maar de fiscus slaat de ondernemer aan naar een „winst” per eenheid product:

$$\frac{r}{100} \cdot p.$$

Hier wordt dus slechts een gedeelte van de schijnwinst belast, en wel dát gedeelte, dat niet wordt gecompenseerd door het bedrijfs-economische verlies. Indien de schijnwinst tenslotte geheel wordt gecompenseerd door het bedrijfseconomische verlies, of indien dit laatste verlies de schijnwinst overtreft (dus indien  $r = 0$  of  $r = \text{negatief}$ ), zal een heffing achterwege blijven.

De hierboven opgeworpen vraag naar de grootte van de nieuwe kostenfactor kunnen we dus algemeen beantwoorden: *de door een belasting op schijnwinsten in het leven geroepen kostenfactor is gelijk aan*

$$\frac{t}{100 - t} \text{ maal}$$

*het verschil tussen de schijnwinst en het vóór de belastingstoot geleden bedrijfs-economische verlies.* Hierin stelt  $t$  het marginale tarief voor. Met behulp van deze formule kan de kostencurve (de curve van de gemiddelde kosten) worden berekend, waarin de nieuwe kostencomponent is verdisconteerd. (Let wel: het gaat hier om de kostencurve, waarin alle reeds vóór de belastingstoot bestaande kostenfactoren tegen vervangingswaarde zijn opgenomen.)

*Conclusie:* Indien de fiscus de kosten berekent op basis van aanschaffingsprijzen en het prijsniveau zich in opgaande richting beweegt, zal een belasting op „overschotten” (een „winstbelasting”)

geheel of ten dele verworden tot een kostprijsverhogende belasting. De grootte van de nieuwe kostenfactor wordt blijkens bovenstaande formule bepaald door een drie-tal data: a. het (marginale) belastingtarief; b. de schijnwinst; c. indien aanwezig: het vóór de heffing geleden bedrijfseconomische verlies. Van een neutraliteit van een dergelijke belasting kan dus geen sprake zijn.

In hoeverre kan een schijnwinstbelasting worden overgedragen? Kan de nieuwe kostenfactor in zijn geheel worden doorberekend, dan betekent dit — althans onder condities van volledige mededinging —, dat de totale schijnwinstbelasting werd overgedragen; slaagt de doorberekening slechts ten dele, bijvoorbeeld voor  $1/3$ , dan houdt dit in, *dat  $2/3$  deel van de schijnwinstbelasting — en dus niet  $2/3$  deel van de nieuwe kostenfactor — ten laste van de reële (in de zin van bedrijfseconomische) winst komt.*<sup>1</sup>

In principe gelden voor de overdrachtmogelijkheden de regels, afgeleid in het tweede hoofdstuk. We willen hier echter een punt signaleren, dat naar onze mening een sceptische houding t.a.v. de mogelijkheden tot overdracht rechtvaardigt. De schijnwinsten zijn veelal voor een belangrijk gedeelte geconcentreerd in waarde-stijgingen van duurzame activa. Bezien we nu het grensgeval, dat deze schijnwinsten geheel zijn belichaamd in zuivere vaste kosten.

Is het belastingtarief vast, dan zal tot aan het vóór de belastingstoot bestaande economisch optimum de nieuwe kostenfactor *in totaal* *bezien* een constante grootte zijn, d.w.z. naar grootte onafhankelijk van de productie-omvang. Een overdracht is hier uitgesloten: de vóór de belastingstoot bestaande grenskostencurve wordt immers niet beïnvloed.

In geval het belastingtarief een progressief verloop heeft, gaat deze conclusie niet op: de grootte  $t/(100 - t)$  zal hier variëren met de hoogte van de bedrijfseconomische winst, die op haar beurt weer varieert met de productie-omvang. Zijn de schijnwinsten echter groot, dan zal voor de winstzone in de buurt van het economisch optimum de grootte  $t/(100 - t)$  een constante sterk benaderen.

<sup>1</sup> Veronderstellen we, dat de totale schijnwinsten  $A$  bedragen; het belastingtarief is 60%. De fiscus onttrekt nu aan de onderneming vermogensbestanddelen ter grootte van  $(60/100) \cdot A$ . Wil de ondernemer dit vermogen terugverdienen, dan moet hij conform het voorafgaande, in staat zijn bij een in technische eenheden gelijkblijvende omzet  $(60/40) \cdot A$  door te berekenen. (Na heffing hierover resteert immers  $(40/100) \cdot (60/40) \cdot A$  of  $(60/100) \cdot A$  of juist het gedeelte door de fiscus ten onrechte wegbelast.) Slaagt deze doorberekening slechts gedeeltelijk, zeg voor  $1/3$ , dan resteert na heffing hiervoor:  $(40/100) \cdot A = (20/100) \cdot A$ .

Een gedeelte groot  $(40/100) \cdot A$  — en dus niet  $2/3$  maal  $(60/40) \cdot A$  — komt dan naast de heffing over het bedrijfseconomische surplus ten laste van de reële (in de zin van bedrijfseconomische) winsten.



Nu zal men wellicht opmerken, dat dit argument voor het niet-overdraagbaar-zijn slechts van kracht is voor de „short run”-periode, anders gezegd: voor de periode waarin van vaste kosten sprake is.

We mogen echter niet vergeten, dat op het ogenblik van vervanging de schijnwinsten verdwijnen: op dit moment immers bestaat er een gelijkheid tussen vervangingswaarde en uitgaafprijs. Een verstoring van deze aequatie ná het moment van vervanging blijft natuurlijk mogelijk, maar deze ongelijkheid geldt ook dan weer voor een „short run”-periode.

*Het is echter niet uitgesloten, dat de uit de schijnwinstbelasting resulterende financieringsmoeilijkheden de continuïteit van bepaalde ondernemingen aantasten. Overige omstandigheden gelijkblijvend zal hierdoor „in the long run” de verkoopprijs stijgen, waarmede dus overdracht-mogelijkheden gegeven zijn. Maar deze ontwikkeling wordt tegen-gewerkt of afgeremd door een ander verschijnsel. Voor zover — zoals hier bedoeld — de schijnwinsten voortspruiten uit een verschil tussen vervangingswaarde en aanschaffingsprijs van duurzame activa, zullen jonge ondernemingen hierdoor in mindere mate, soms zelfs in het geheel niet, worden getroffen. Dit effect — in feite een door een onjuist fiscaal kostenbegrip opgeroepen verstoring van bestaande concurrentieverhoudingen — moet „in the long run” tot een aanbodvergroting leiden wanneer de verkoopprijs stijgt: de nieuwe ondernemingen hebben in zoverre een voorsprong op gevestigde ondernemingen, dat de eersten geen kosten behoeven te calculeren uit hoofde van een heffing op schijnwinsten.*

Al met al is het uiteindelijke resultaat dus erg onzeker: we kunnen slechts constateren, dat het laatst gesignaleerde verschijnsel een ernstige bedreiging vormt voor overdrachtmogelijkheden. Zijdelings vestigen we er nog de aandacht op, dat een ondernemer die een heffing op schijnwinsten nolens volens als een nieuwe kostenfactor ten laste van zijn reële (is bedrijfseconomische) winsten ziet komen, in principe twee wegen kan volgen. Hij kan op het moment van herwaardering der activa een passiefpost voor belastingschulden opnemen (teneinde hieruit te putten gedurende de jaren, dat de bedrijfseconomische winsten beneden de fiscale zijn gelegen) of hij kan de heffing over de schijnwinsten gedeelte voor gedeelte accepteren, d.w.z. naarmate de schijnwinsten vrijkomen in de afschrijvingen. In het eerste geval zal de heffing over de schijnwinsten in totaal ten laste van één jaar komen (het jaar van herwaardering); in het tweede geval wordt deze heffing uitgesmeerd over de resterende levensduur van het in waarde aangepaste complex. O.i. kan hier geen dwingende regel worden gegeven (de problematiek ligt anders dan in het geval, waarin van fiscaal stille reserves sprake is): voorzichtigheidsoverwegingen pleiten echter voor de eerste methode.

Hoe is het nu in een periode van dalend prijspeil?

Het antwoord op deze vraag kan kort zijn. Indien het prijsniveau zich in neergaande richting beweegt, zal een divergentie tussen bedrijfseconomisch en fiscaal winstbegrip, een divergentie die ontstaat uit het historische kostenbegrip van de fiscus, tot gevolg hebben dat een gedeelte van de bedrijfseconomische winst onbelast blijft. (In bepaalde omstandigheden — de prijsdaling draagt geen algemeen karakter en de rekening „prijsverschillen” vertoont een debetsaldo — moet de herwaardering van de activa als een *bedrijfseconomische verliespost* worden beschouwd. Gemeten over de totale levensduur van de in waarde aangepaste activa, zijn dan de bedrijfseconomische winsten gelijk aan de fiscale winsten). In een situatie van dalend prijspeil is de neutraliteit van een dergelijke „winstbelasting” dus wel gewaarborgd.

Overzien we deze paragraaf, dan mogen we resumerend stellen, dat een divergentie tussen het fiscale en het bedrijfseconomische winstbegrip in de regel voortspuit uit verschillen tussen het fiscale en het bedrijfseconomische kostenbegrip.

Van de laatste verschillen zijn met name een tweetal belangrijk:

a. De afwijkingen tussen het fiscale en het bedrijfseconomische kostenbegrip, die we in het voorafgaande als schijnbare of oneigenlijke afwijkingen kenschetsten.

b. De afwijkingen tussen het fiscale en het bedrijfseconomische kostenbegrip veroorzaakt door het feit, dat de fiscus uitgaat van de historische kostprijs.

We zagen, dat de onder (a) bedoelde afwijkingen de neutraliteit van een winstbelasting niet aantasten. Door deze divergenties wordt de positie van het economisch optimum niet beïnvloed: deze afwijkingen nopen slechts tot correcties in de winstbestemmingspolitiek.

Niet aldus de onder (b) bedoelde afwijkingen. Gaat de fiscus bij de winstbepaling uit van historische kosten en signaleren we in het prijsniveau een stijgende tendens, dan ontaardt de winstbelasting (geheel of ten dele) in een kostprijsverhogende belasting. Van een neutraliteit van een op deze manier becijferde „winstbelasting” kan dus geen sprake zijn. In principe gelden voor de overdrachtmogelijkheden van een dergelijke (door de fiscus niet als zodanig bedoelde) kostprijsverhogende belasting de regels, afgeleid in het tweede hoofdstuk. Hierboven zagen we echter hoe in concreto de overdracht vaak kan worden bemoeilijkt of zelfs onmogelijk gemaakt, doordat de nieuwe kostenfactor niet gelijkmatig in de bedrijfstak doorwerkt, doch veeleer op een bijzondere manier de bestaande concurrentie-verhoudingen verstoort.



### § 3. BELASTINGEN OP OVERSCHOTTEN EN ONDERNEMERSACTIVITEIT

Aan de in paragraaf 1 van dit hoofdstuk geformuleerde bewijsvoering voor de neutraliteit van belastingen op overschotten ligt o.a. de veronderstelling ten grondslag, dat de ondernemerswinst een zuiver „rent”-karakter heeft. m.a.w. dat de door de belastingstoot getroffen inkomensvorm geen enkele betekenis heeft voor het handhaven (eventueel: uitbreiden) van de ondernemersactiviteit. Het is deze suppositie, die we hier aan een nader onderzoek willen onderwerpen.

Mocht blijken, dat het ondernemersinkomen een „rent”-karakter moet worden ontzegd, dan zullen we nagaan of een belasting op overschotten, volgens bedrijfseconomische normen verantwoord berekend, *juist in verband met aard en functie van dit overschot*, wel neutraal kan zijn.

Het eerste probleem dat we ons stellen, luidt: welke factoren zijn bepalend voor de ondernemersactiviteit? Daar de ondernemersactiviteit direct reflecteert in een vraag naar productie-goederen (en diensten), kunnen we het bovengestelde probleem ook aldus formuleren: *welke factoren zijn bepalend voor de door de ondernemers uitgeoefende vraag naar goederen en diensten, derhalve voor de investeringen?*

In de literatuur treffen we verschillende theorieën aan, die de vraag naar investeringsgoederen pogen te verklaren. Op de eerste plaats is daar de theorie, die uitsluitend voor de economie autonome factoren bepalend acht voor de omvang van de investeringen. In deze gedachtengang is de vraag naar investeringsgoederen dus de resultante van krachten, die niet of in zeer geringe mate door economische wettelijkheden worden geregeerd. Als voorbeelden van deze krachten noemen we: subjectieve meningen t.a.v. de ontwikkeling der afzetmogelijkheden in de toekomst, vooruitgang van de techniek e.d.

In deze „pessimistische” theorie (pessimistisch, daar zij concludeert dat de economie geen quantitative uitspraken kan doen over de omvang van de investeringen) schuilt ongetwijfeld een kern van waarheid, maar met Klein constateren we, dat ze te extreem is, te eenzijdig de component van de onzekerheid belicht. „While it is probably true that much investment activity is autonomous and depends on factors that are unrelated to the economic quantities that are to be studied here, it is still true that business firms in a capitalist economy are trying to make as much profit as possible and will adapt their demand for capital goods to the behavior of

prices, sales, capital accumulation etc.”<sup>1</sup> Het tweede gedeelte van deze laatste stelling ligt ten grondslag aan de theorie, die de omvang van de investeringen bepaald acht door de „marginal efficiency of capital” enerzijds en de rentestand anderzijds. De „marginal efficiency of capital” is de rentevoet, waartegen men de verwachte toekomstige kapitaalopbrengsten moet verdisconteren om tot de aanbodprijs van het kapitaalgoed te komen. Wanneer nu wordt betoogd, dat de ondernemer zal investeren tot aan het punt, waar de „marginal efficiency of capital” gelijk is aan de rentestand, dan is dit slechts een andere formulering voor de stelling dat de ondernemer zijn investeringen zal voortzetten tot daar, waar de contante waarde van de met een additionele investering verkregen bruto-opbrengsten gelijk is aan de kostprijs van die additionele investering, vermeerderd met de contante waarde van de kosten die t.o.v. deze investering als complementair zijn aan te merken.

Deze theorie, waaraan het streven naar een maximale winst tot fundament dient, zou men in zekere zin „optimistisch” kunnen noemen: zij calculeert immers toekomstige waarden (zowel t.a.v. opbrengst- als t.a.v. kostenzijde) als gold het hier vaststaande gegevens; *zij houdt onvoldoende rekening met het element van de onzekerheid, dat een dergelijke berekening eigen moet zijn.* Dit laatste bezwaar wordt ondervangen door in plaats van de gelijkheid „marginal efficiency of capital” = rentestand, te schrijven de aequatie: „marginal efficiency of capital” = rentestand plus risico-premie, waarbij dan de risico-premie de (subjectieve) ondernemerswaardering van de onzekerheden voorstelt. De ondernemer die deze onzekerheid onderkent, en haar gevolgen in de praktijk meermalen aan den lijve kan ondervinden, acht een zeker overschot van bruto-opbrengsten boven totale kosten, een zekere winst dus, noodzakelijk.

De grootte van het door hem geëiste overschot staat in een positieve relatie tot de grootte van de onzekerheden, zoals hij deze subjectief ziet. Hij vergelijkt de „marginal efficiency of capital” niet met de rentestand, doch met een percentage dat uit twee componenten bestaat: de rentestand als objectief gegeven en een zekere „subjective risk component”.<sup>2</sup>

De inhoud van deze laatste gedachtengang (een gedachtengang, waarin we een synthese kunnen bespeuren van de „pessimistische” theorie en de „optimistische” theorie) kan nog in een andere vorm worden gegoten, een vorm die o.i. bij de behandeling van het in deze paragraaf gestelde probleem zekere voordelen biedt.

Veronderstellen we, dat een ondernemer investering van een

<sup>1</sup> L. R. Klein: The Keynesian Revolution blz. 62

<sup>2</sup> idem blz. 64



bedrag groot  $A$  overweegt. Ons uitgangspunt is, dat iedere investering een anticiperen op toekomstige behoeften betekent, en zodoende een groter of kleiner element van onzekerheid insluit. Vooraf kan de ondernemer niet het resultaat van deze investering, d.w.z. het door de investering beloofde overschot van opbrengsten boven kosten, bepalen. Hier bestaan verschillende mogelijkheden, in het algemeen gelegen tussen de grootheid —  $A$  als minimum, en een positieve grootheid die een veelvoud van  $A$  kan zijn, als maximum.

*Het wezen van het risico is nu gelegen in de mogelijkheid, dat het investeringsresultaat een negatieve grootheid is.* Bij de beslissing of al dan niet wordt geïnvesteerd, speelt het afwegen van de verliesmogelijkheid tegen de mogelijkheid van een positief overschot of winst, de belangrijke rol. Hoe gaat dit proces van afwegen nu in zijn werk? Shackle heeft een interessante poging gedaan dit proces te verklaren.<sup>1</sup>

Naar de mening van deze auteur zal de ondernemer de verschillende mogelijke investeringsresultaten verdelen in een tweetal categorieën: resultaten die geloofwaardig zijn, en mogelijkheden waarvan hij geen geloof kan hechten. De ondernemer beperkt zijn beschouwingen nu tot de eerste groep, en aan ieder mogelijk resultaat uit deze groep verbindt hij een graad van potentiële verrassing. Deze graad van potentiële verrassing zal in het algemeen groter zijn, naarmate het resultaat een grotere absolute waarde heeft.

Bij ieder mogelijk investeringsresultaat, dat door de ondernemer met het praedicaat „geloofwaardig” wordt bestempeld, behoort ook een zekere stimulans, d.w.z. ieder mogelijk overschot van opbrengsten boven kosten (dit overschot kan ook een negatieve grootheid zijn), dat de ondernemer niet bij voorbaat als ongeloofwaardig verwerpt, zal een zekere belangstelling bij hem wekken. Deze stimulans, quantitatief uitgedrukt, staat in een positieve relatie tot de absolute waarde van het mogelijke resultaat, en in een negatieve relatie tot de grootte van de bij dit resultaat behorende graad van potentiële verrassing.<sup>2</sup> Het negatieve en het positieve resultaat, waarbij deze stimulans een maximumwaarde bereikt, vormen nu respectievelijk een quantitative formulering van het risico ( $r$ ) en een quantitative formulering van de verwachte winst ( $y$ ).

<sup>1</sup> Zie: Metroeconomica Dec. '52 en Dec. '53 „On the meaning and measure of uncertainty”. Uiteraard kan hierboven slechts een zeer summiere uiteenzetting van Shackle's gedachten worden gegeven.

<sup>2</sup> „If indeed we assume that the degree of stimulus is a monotonic increasing function of numerical (face-) value, and a monotonic decreasing function of potential surprise, we shall ordinarily obtain two determinate hypotheses or values of ( $x$ ), profit and loss respectively, whose power of capturing or stimulating the decisionmaker's interest or attention is a maximum. . . .” (Shackle: On the meaning and measure of uncertainty. Metroeconomica Dec. '53 blz. 104)

Volgens een andere oplossing die in de literatuur wordt gegeven, zijn ter bepaling van  $r$  en  $y$  voor de ondernemer niet één negatief en één positief resultaat, doch alle mogelijke investeringsresultaten interessant. Ter bepaling van  $r$  en  $y$  zullen dan ook alle resultaten — zij het na „weging” met behulp van waarschijnlijkheids-coëfficiënten — een rol spelen. Door de schaal van de verschillende mogelijke investeringsresultaten (in bovenstaand voorbeeld lopend van  $-A$  tot  $+x.A$ ) aan te vullen met waarschijnlijkheids-coëfficiënten, construeert de ondernemer een waarschijnlijkheids-verdeling. Een quantitative formulering van het risico ( $r$ ) wordt nu gezocht in de som van de producten van negatieve resultaten en corresponderende waarschijnlijkheids-coëfficiënten; een quantitative formulering van de winst ( $y$ ) wordt gezocht in de som van de producten van alle resultaten (positief en negatief) en corresponderende waarschijnlijkheids-coëfficiënten.<sup>1</sup>

Of men zich nu ter bepaling van de waarde van  $r$  en  $y$  uitspreekt voor de eerste dan wel voor de tweede hierboven genoemde methode, is in wezen voor ons verdere betoog van weinig betekenis. *Belangrijk is slechts, dat uit de talloze mogelijke resultaten van de investering door de ondernemer uiteindelijk één negatief en één positief resultaat wordt gekozen, eventueel berekend, dat een quantitative voorstelling van respectievelijk de aan de investering inhaerente risico's ( $r$ ) en de uit de investering te verwachten winsten ( $y$ ) geeft.* (Let wel: het „berekenen” dient men hier natuurlijk niet te interpreteren als een exact calculeren.) *Het quotiënt van deze grootheden ( $y/r$ ) kunnen we bestempelen als de, naar het subjectief inzicht van de ondernemer, door de markt geboden risico-prijs.* De grootheid  $dy/dr$  symboliseert dan de door de markt geboden marginale risico-prijs. (Let wel: Waar hier en in het vervolg wordt gesproken van een door de markt geboden risico-prijs dienen we steeds voor ogen te houden, dat het betreft een naar het subjectieve inzicht van de ondernemer door de markt geboden prijs. Deze „prijs” mogen we dus niet als een objectief datum zien, daar immers zijn beide componenten  $y$  en  $r$  berusten op zuiver subjectieve schattingen.)

Tegenover de door de markt geboden risico-prijs staat de prijs, door de ondernemer geëist, wil hij tot investering overgaan. Uit een vergelijking van deze prijzen resulteert de beslissing van de ondernemer of hij al dan niet, en zo ja, hoeveel hij zal investeren.

Een en ander kan als volgt graphisch worden voorgesteld.

<sup>1</sup> Voor een uitvoerige bespreking van deze methode wordt verwezen naar het artikel van Domar en Musgrave in *The Quarterly Journal of Economics*. May 1944: Proportional income taxation and risktaking, en naar de in dit artikel genoemde literatuur.



In figuur 15 zetten we op de ordinaat de grootheid  $y$  uit, op de abscis de grootheid  $r$ . In het assenstelsel tekenen we nu een veld van indifferentie-curven (de krommen  $i_1, i_2$  etc.): iedere indifferentie-curve is de meetkundige plaats van alle punten die combinaties van winstverwachtingen ( $y$ ) en hieraan

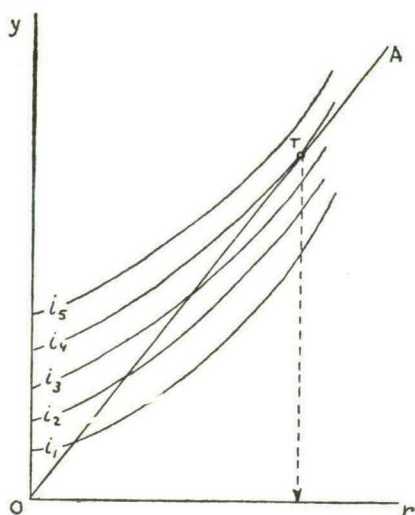


Fig. 15

inhaerente risico's ( $r$ ) weergeven, combinaties die door de ondernemer gelijkelijk worden gewaardeerd. Van deze curven kunnen we reeds direct enkele eigenschappen vaststellen. 1. De curven zullen van links naar rechts stijgen. Willen twee combinaties voor de ondernemer even attractief zijn, dan moet de combinatie met het grootste risico ook de combinatie met de gunstigste winstverwachtingen zijn. 2. De curven vertonen een progressief verloop. Naarmate het totale risico stijgt, vraagt de ondernemer een hogere marginale risico-prijs  $dY/dR$ . Anders geformuleerd: iedere toegevoegde eenheid risico „weegt” voor de onder-

dernemer zwaarder dan de voorafgaande eenheden; de marginale „disutility” van het risico-nemen stijgt met het groter worden van de risico's (Kalecki's „principle of increasing risk”).

Volgens sommige auteurs staat de door de ondernemer gevraagde marginale risicoprijs  $dY/dR$  — de door de markt geboden marginale risico-prijs schrijven we als  $dy/dr$  — niet alleen via het „principle of increasing risk” in een positieve relatie tot  $r$ , doch eveneens via het afnemend marginale inkomensnut in een positieve relatie tot  $y$ . In deze gedachtengang zal een indifferentie-curve dus niet alleen progressief stijgen van links naar rechts: naarmate de indifferentie-curven hoger gelegen zijn, zullen zij tevens bij gelijke waarde van  $r$  een grotere hellingshoek hebben. In de hoofdlijnen van ons verdere betoog zullen we afzien van deze relatie tussen  $dY/dR$  en  $y$ . We veronderstellen daartoe dat het marginale inkomensnut een constante is, waardoor alle indifferentie-curven parallel verlopen.

In het indifferentie-veld tekenen we vervolgens de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft. (Shackle noemt deze curve de „scale opportunity curve”.) Veronderstellen we in eerste instantie, dat de laatste curve kan worden voorgesteld

door een rechte  $OA$ . (Dit betekent, dat de door de markt geboden risico-prijs een constante is.) Uit de figuur blijkt direct, dat het punt  $T$  een evenwichtspunt is: het raakpunt van de rechte  $OA$  aan de indifferentie-curve  $i_4$  geeft de ondernemer een grotere bevrediging dan ieder snijpunt van  $OA$  met een andere indifferentie-curve. *Het punt  $T$  representeert dus de combinatie van  $y$  en  $r$ , die onder de gegeven verhoudingen voor de ondernemer het meest attractief zal zijn.*

Daar we ervan uitgingen, dat de indifferentie-curven parallel verlopen (we baseren ons voorlopig op een constant marginaal inkomensnut), zal het duidelijk zijn, dat de omvang van de door de ondernemer geaccepteerde risico's bepaald wordt door de gelijkheid:  $dY/dR = dy/dr$ .

Uit het bovenstaande kunnen we concluderen, dat de winst (het overschot van opbrengsten boven totale kosten) in het economische leven een bepaalde functie vervult. De winst vormt de beloning voor „uncertainty-bearing”, de winst vormt de beloning voor het dragen van risico's, die inhaerent zijn aan het ondernemen. (Hiermede wordt geenszins ontkend, dat in de winsten monopolie-elementen kunnen schuilen, die tot de onzekerheden in een wanverhouding staan, gezien de excessieve hoogte van de winsten en/of de practisch te verwaarlozen grootte van de risico's. Gesteld wordt slechts, dat de ondernemerswinst als zodanig a priori nog niet als een economisch surplus, als een „rent”-inkomen mag worden aangemerkt). Het oog houdend op deze functie kan ernstig worden getwijfeld aan de neutraliteit van belastingen op overschotten. (We herhalen, dat hier bedoeld wordt op de neutraliteit van de belastingstoot.) Zoals Smeets het formuleerde (Prae-advies voor de Vereniging voor de Staathuishoudkunde, 1953 blz. 65): „... bij een belangrijke afroming van de ondernemerswinsten, is het niet uitgesloten dat, naar het oordeel van de ondernemer, een onvoldoende beloning voor zijn „uncertainty-bearing” resteert: de investeringen worden dan ongunstig beïnvloed.”

Willen we in deze paragraaf de door Smeets gesignaleerde mogelijkheid nader onderzoeken, dan kunnen we het probleem als volgt omschrijven: *hoe wordt de geneigdheid tot het nemen van risico's — het is immers deze geneigdheid, die bepalend is voor de ondernemers-activiteit — beïnvloed door een winstbelasting?* We gaan uit van een winstbelasting met een vast tarief, en voorts veronderstellen we in eerste instantie, dat de door de markt geboden risico-prijs ( $y/r$ ) een constante is. In figuur 16 zal  $T$  het vóór de belastingstoot bestaande evenwichtspunt weergeven. Heft de overheid nu een winstbelasting, dan betekent dit voor de ondernemer een daling van de door de markt geboden risico-prijs: we mogen er immers van uitgaan, dat



de ondernemer risico's stelt tegenover verwachte *netto*-winsten of beter, tegenover verwachte *beschikbare* winsten, d.w.z. verwachte winsten onder aftrek van de hierover verschuldigde belasting. De curve *OA* zal dus draaien om het punt *O* naar een lager gelegen positie, bijv. *OB*. Het nieuwe

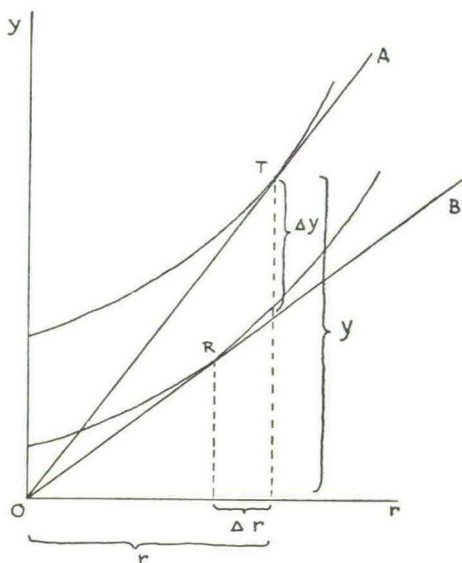


Fig. 16

evenwichtspunt (in figuur 16 voorgesteld door *R*) moet dus links van *T* zijn gelegen. De belasting-gevoeligheid van de geneigdheid tot risico-nemen — daar deze geneigdheid de ondernemersactiviteit bepaalt, mogen we ook schrijven: de belasting-gevoeligheid van de ondernemersactiviteit — (symbool *Eb*) laat zich uitdrukken in een quotiënt met als teller de relatieve afneming van de door de ondernemer geaccepteerde risico's, als noemer de fractie van de door de fiscus wegbelaste winst.

Bij een nadere beschouwing van figuur 16 wordt ons direct duidelijk, dat de belasting-gevoeligheid van de geneig-

heid tot risico-nemen kleiner moet zijn, naarmate de progressie in de indifferentiecurven groter is. Het ware echter foutief te menen, dat uit een positieve relatie tussen  $dY/dR$  en  $r$  (het „principle of increasing risk”) zou volgen  $Eb < 1$ . Alles hangt hier af van het „tempo” waarin  $dY/dR$  toeneemt. Neemt  $dY/dR$  toe in een gelijkmatig tempo (proportioneel), dan geldt  $Eb = 1$ ; neemt  $dY/dR$  minder dan proportioneel toe, dan zal  $Eb > 1$ ; in het omgekeerde geval geldt  $Eb < 1$ . *Bewijs voor  $Eb = 1$ :*

Stellen we het belasting-percentage gelijk aan  $t\%$ .

$$Eb = \frac{\Delta r/r}{t/100} = \frac{\Delta r/r}{\Delta y/y} = \frac{y}{r} \cdot \frac{\Delta r}{\Delta y} \quad ^1$$

Indien nu  $Eb = 1$ , dan zal:  $\Delta y = (y/r) \cdot \Delta r$

<sup>1</sup> De gelijkheid  $t/100 = \Delta y/y$  gaat niet op in de gedachtengang van Domar en Musgrave: volgens de door hen ontwikkelde methode zal na belastingheffing, groot  $t\%$  de verwachte beschikbare winst (de component  $y$  van de risico-prijs  $y/r$ ) met een groter percentage dan  $t\%$  afnemen. Zij zien de component  $y$  be-

In punt  $T$  geldt:  $dY/dR = y/r$ ; in punt  $R$  geldt:  $dY/dR = (y - \Delta y)/r$ . Een afneming van het totale risico van  $r$  tot  $r - \Delta r$  of met  $\Delta r$ , gaat dus gepaard met een afneming van de door de ondernemer gevraagde marginale risico-prijs van  $y/r$  tot  $(y - \Delta y)/r$  of met  $\Delta y/r$ . Indien  $E_b = 1$ , kunnen we voor  $\Delta y/r$  schrijven  $(y/r^2) \cdot \Delta r$ .

Terugredenerend:  $E_b = 1$ , indien de eerste afgeleide van de indifferentie-curve een lineaire functie is die door de oorsprong gaat, een functie van het type:  $y = a.x$ . De formule van de indifferentie-curve luidt dan:  $y = (a/2).x^2 + C$ .

In figuur 16 gingen we uit van de veronderstelling, dat het marginale inkomensnut een constante is. Laten we deze veronderstelling vallen, nemen we aan, dat het marginale inkomensnut voortdurend kleiner wordt, dan zal het nieuwe evenwichtspunt rechts van  $R$  zijn gelegen. „Ceteris paribus” zal  $E_b$  in deze situatie dus een kleinere waarde hebben.

Alvorens onze analyse nu verder uit te bouwen, wijden we nog enkele korte beschouwingen aan de vorm van de indifferentie-curven en de vorm van de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft. Betreffende de vorm van de indifferentie-curven kunnen we kort zijn: In het voorafgaande (figuur 15) plaatsten we reeds enkele opmerkingen over het algemene verloop van deze curven. Rest ons hier nog aan te tekenen, dat verliesmogelijkheden, voortvloeiend uit een additionele investering, geheel of ten dele met vreemd kapitaal gefinancierd, voor de ondernemer in het algemeen zwaarder zullen wegen dan *quantitatief* gezien *hieraan gelijke verliesmogelijkheden*, resulterend uit een additionele investering die geheel uit eigen middelen kan worden gefinancierd. Eventuele verliezen in het eerste geval nopen immers vaak tot een partiële of volledige liquidatie van de investeringen, die in het verleden uit eigen middelen geschieden, en brengen zodoende dus een nasleep van verdere verliezen mee.<sup>1</sup>

*We mogen dus concluderen, dat het „principle of increasing risk” zich in paald als de som van de producten van alle mogelijke resultaten — positief en negatief — en corresponderende waarschijnlijkheids-coëfficiënten: zij zien de component  $y$  dus samengesteld uit een negatieve en een positieve grootheid.*

Na de belastingstoot blijft de negatieve grootheid ongewijzigd, terwijl de positieve grootheid met  $t\%$  afneemt. De relatieve daling van de door de markt geboden risico-prijs moet in deze beschouwing dus groter zijn dan  $t\%$ .

<sup>1</sup> Zie Blom: Ondernemingsbesparingen, risico-dragend kapitaal en de omvang der bedrijvigheid. blz. 134 e.v.

Voorts ook Schouten, waar deze auteur het zelfstandigheids-motief ter sprake brengt: De Overheidsfinanciën in de Volkshuishouding. blz. 72 en blz. 73.



verhevigde mate voordoet, zodra met de investeringen de grenzen van het eigen kapitaal zijn benaderd. Een en ander moet zich uitwerken in een scherpe stijging van de indifferentie-curven.

Bezien we vervolgens de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft. Deze curve wordt bepaald door twee factoren: 1. de verwachtingen van de ondernemer t.a.v. de kosten-structuur; 2. de verwachtingen van de ondernemer t.a.v. de bruto-opbrengsten (hier speelt de marktfiguur een rol). Veronderstellen we, dat de ondernemer er op kan rekenen, iedere gewenste hoeveelheid tegen een bepaalde prijs af te zetten; over de hoogte van deze prijs echter verkeert hij in het onzekere (marktfiguur van volledige mededinging). Nemen we voorts aan, dat de productie-middelen volkomen deelbaar zijn: de technisch optimale combinatie van productie-middelen kan dus in een investerings-omvang naar keuze worden gerealiseerd. Onder deze omstandigheden zal de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  representeert, een rechte zijn. Handhaven we thans onze suppositie met betrekking tot de marktfiguur, doch laten we de veronderstelling als zouden de productie-middelen volkomen deelbaar zijn, vervallen.

Ons uitgangspunt is hier de „long run”-kostencurve, ook wel „planning curve” genoemd. We kunnen de „long run”-kostencurve definiëren als de meetkundige plaats van de minima der gemiddelde totale kosten bij variërende bedrijfscapaciteiten.

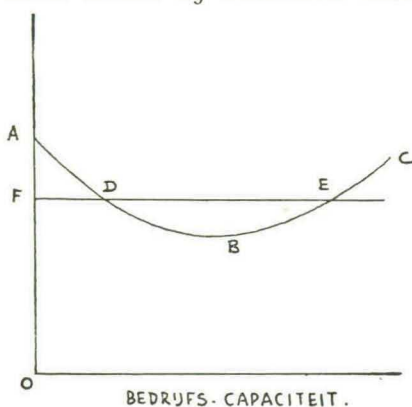


Fig. 17

In figuur 17 wordt een dergelijke „long run”-kostencurve voorgesteld door de gebogen lijn *ADBEC*. Het is deze curve die, in combinatie met de curve van de gemiddelde (bruto-)opbrengsten, het verloop van de grootte  $y$  bij variërende bedrijfscapaciteit zal bepalen. We stoten hier echter al direct op een tweetal onzekerheden: a. onzekerheid met betrekking tot het exacte verloop van de curve *ADBEC*; b. onzekerheid met betrekking tot de gemid-

delde opbrengst (in de figuur getekend als *OF*).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Gezien ons uitgangspunt met betrekking tot de marktform, kan de ondernemer er op rekenen dat de curve van de gemiddelde opbrengsten horizontaal zal verlopen.

De ondernemer die deze onzekerheden onderkent, zal daarom winstmogelijkheden afwegen tegen verliesmogelijkheden, *en naast de vraag: hoe variëren de winstmogelijkheden met een uitbreiding van de bedrijfscapaciteit, zal hij zich ook interesseren voor de vraag: hoe ontwikkelen zich de verliesmogelijkheden met een uitbreiding van de bedrijfscapaciteit?*

Ons inziens kan men hier niet stellen, dat tussen verliesmogelijkheden enerzijds en de omvang van de bedrijfscapaciteit anderzijds een proportioneel verband bestaat. Immers: de verliesmogelijkheden worden, zo al niet uitsluitend dan toch in ieder geval voor een belangrijk gedeelte, bepaald door de investeringen in duurzame activa. (Bij een ongunstige ontwikkeling van prijs- en/of afzetmogelijkheden zijn het de duurzame activa, die de ondernemer dwingen de productie te continueren en zekere verliezen — tot een bepaald maximum — te accepteren, teneinde nog grotere verliezen te ontgaan: het zijn de duurzame activa, die de bewegingsvrijheid van de ondernemer gedurende een langere tijd belemmeren.) En daar nu in het algemeen een grotere bedrijfscapaciteit gepaard gaat niet alleen met hogere *totale* kosten van duurzame activa, maar ook met hogere *gemiddelde* kosten van duurzame activa — en dit ondanks de afzetvergroting —, is hiermede in principe de vraag naar de ontwikkeling van de verliesmogelijkheden bij een uitbreiding van de bedrijfscapaciteit, beantwoord. Uit het voorafgaande kunnen we de volgende conclusies trekken:

A. Betreffende het verband tussen  $y$  en de grootte van de bedrijfscapaciteit: Tot aan de capaciteit, bepaald door het minimumpunt van de „long run”-kostencurve (punt  $B$  in figuur 17), zal  $y$  bij een uitbreiding van de bedrijfscapaciteit meer dan proportioneel toenemen; voorbij dit punt neemt  $y$  tot een zekere grens minder dan proportioneel toe. ( $y$  maximaal bepaald door het snijpunt van „long run” *grenskostencurve* en gemiddelde opbrengstcurve.)

B. Betreffende het verband tussen  $r$  en de grootte van de bedrijfscapaciteit: Bij een uitbreiding van de bedrijfscapaciteit neemt  $r$  meer dan evenredig toe.

Kan uit (A) en (B) nu iets met zekerheid worden geconcludeerd over het verloop van de curve, die de combinaties van  $y$  en  $r$  bij variërende bedrijfscapaciteiten weergeeft? *Met zekerheid kunnen we slechts stellen, dat deze curve degressief stijgt tussen de bedrijfscapaciteit, waarbij de gemiddelde totale kosten minimaal zijn en de bedrijfscapaciteit, waarbij  $y$  een maximale waarde bereikt.* Rechts van de laatste bedrijfscapaciteit daalt onze curve; links van de eerste bedrijfscapaciteit kan ze progressief, rechtlijnig of degressief stijgen. (Het raakpunt van deze curve aan de indifferentie-curven, zoals bijv. getekend in de figuren 15 en 16 — een raakpunt, dat bepalend is voor de door



de ondernemer geaccepteerde risico's — correspondeert in ieder geval aan een lagere bedrijfscapaciteit dan die, waarbij  $y$  zijn maximale waarde bereikt. Moet hieruit nu worden geconcludeerd, dat de in voorafgaande paragrafen toegepaste evenwichtsregel „de optimale productie-omvang wordt bepaald door het snijpunt van grensopbrengst- en grenskostencurve” niet opgaat? Het antwoord luidt ontkennend: de in voorafgaande paragrafen toegepaste evenwichtsregel kan gehandhaafd blijven, *mits aan de kostenzijde een zekere prijs voor „uncertainty-bearing” wordt opgenomen*.

Over de invloed van de marktfiguur willen we op deze plaats niet nader uitwijden: in het voorafgaande bedoelden we slechts de methode ter bepaling van de curve die de combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft, aan te stippen.

Nemen we de draad van ons betoog weer op. In aansluiting op de situatie geschetst in figuur 16 gaan we opnieuw uit van een winstbelasting met een vast tarief. Nu veronderstellen we echter, dat de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft niet rechtlijnig, maar degressief stijgt. In dit geval zal de door de markt geboden risico-prijs  $y/r$  niet een constante zijn; deze risico-prijs zal dalen met het toenemen van het totale risico.

Voor het evenwichtspunt is nu niet langer de door de markt geboden risico-prijs  $y/r$  belangrijk (zoals in figuur 16), maar de door de markt voor de additionele investering geboden risico-prijs  $dy/dr$ . Conform het op blz. 121 gestelde, wordt de omvang van de door de ondernemer geaccepteerde risico's bepaald door de gelijkheid:

$$dy/dr = dY/dR.$$

Na belastingheffing met een percentage groot  $t\%$ , neemt de voor de additionele investering geboden risico-prijs af tot:

$$(1 - t/100) \cdot (dy/dr).$$

De ondernemer is dan niet geneigd de omvang van de door hem geaccepteerde risico's op het peil vóór de belastingstoot te handhaven. „Ceteris paribus” leidt een afneming van het totale risico op haar beurt tot: 1. een afneming van  $dY/dR$ ; 2. een toeneming van  $(1 - t/100) \cdot (dy/dr)$ .

In het onder (2) genoemde gevolg vinden we het onderscheid met de situatie geschetst in figuur 16.

De grootte  $(1 - t/100) \cdot (dy/dr)$  zal sterker toenemen — *en de hierboven genoemde belasting-gevoeligheid van de geneigdheid tot risico-nemen zal geringer zijn* — naarmate de degressie in de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  representeert, groter is. Na het voorafgaande

zal het geval, waarin de laatste curve niet rechtlijnig of degressief maar progressief stijgt, geen bespreking meer behoeven.

Aan onze bovenstaande beschouwingen ligt de veronderstelling ten grondslag, dat de overheid de winstbelasting gebruikt om profijt te trekken van de positieve resultaten van de ondernemers-activiteit, terwijl zij niet bereid is deel te nemen in eventuele negatieve resultaten. Voor de ondernemer betekent de afwezigheid van een mogelijkheid tot verliescompensatie, dat hij enerzijds de volle risico's blijft dragen, terwijl anderzijds de gunstige kansen van het spel door de fiscus worden afgeroomd. In feite kent welhaast iedere winstbelasting een meer of minder verregaande verliescompensatieregeling: in feite zal de overheid niet alleen van goede kansen willen profiteren, maar ook in meer of mindere mate in de slechte kansen willen deelnemen.

Bezien we hieronder de invloed van een *volledige* compensatiemogelijkheid: negatieve uitkomsten van een investerings-project kunnen met bestaande positieve uitkomsten worden gecompenseerd, en, mochten de laatste in omvang niet toereikend zijn, dan zal een fractie van het per saldo geleden verlies (een fractie gelijk aan het belasting-tarief) aan de ondernemer worden geresitueerd.<sup>1</sup>

In figuur 18 representeert *T* het vóór de belastingstoot bestaande evenwichtspunt. Het lijnstuk *OD* meet dus het totale risico, vóór invoering van de winstbelasting geaccepteerd. Na belastingheffing (met een percentage groot  $t\%$  bijvoorbeeld), en de mogelijkheid van volledige verliescompensatie in bovengenoemde zin vooropstellend, zal de bestaande (door de markt geboden) risico-prijs  $y/r$  niet worden aangetast. Daar immers de overheid in de kwade kansen deelt in dezelfde mate, waarin zij van de goede kansen profiteert, zullen voor de ondernemer per saldo teller en noemer van het quotiënt  $y/r$  met een gelijke fractie (namelijk  $t\%$ ) afnemen. In tegenstelling tot het geval behandeld in figuur 16 zal hier de curve *OA* dus niet draaien naar een lager gelegen positie. *De conclusie, als zou de geneigdheid tot risico-nemen hier dus niet veranderen, is echter zonder meer niet gerechtvaardigd.* Na de belastingstoot komt van het totale risico gemeten als *OD* een gedeelte  $(t/100) \cdot OD = ED$  ten laste van de overheid; het gedeelte gedragen door de ondernemer vermindert tot  $(1 - t/100) \cdot OD = OE$ .

De ondernemer zal hierop prompt reageren met een uitbreiding van het door hem gedragen risico van *OE* tot *OD*. (Het punt *S* betekent voor hem onder de condities, geschetst in figuur 18, immers geen evenwichtspunt!) Bij een door de ondernemer geaccep-

<sup>1</sup> De technische vorm waarin een dergelijke compensatiemogelijkheid is gegoten doet hier niet ter zake.



teerd risico  $OD$  behoort ná de belastingstoot een risico voor de overheid groot  $(t/(100-t)) \cdot OD = DF$ . Na de belastingheffing met  $t\%$  zal het door de overheid en de ondernemer gezamenlijk gedragen risico stijgen van  $OD$  tot

$$(100/(100-t)) \cdot OD = OF.$$

De belastinggevoeligheid van de geneigdheid tot risico-nemen, zoals in het voorafgaande op blz. 122 gedefiniëerd, zal hier gelijk zijn aan  $O$ .

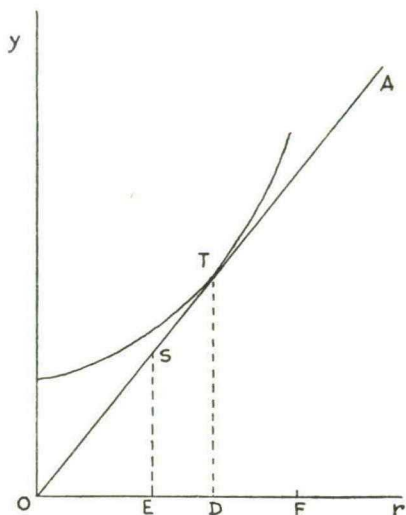


Fig. 18

Betrekken we  $Eb$  echter niet op de relatieve wijziging van het door de ondernemer geaccepteerde risico, maar op de relatieve wijziging van het door de ondernemer en de overheid gezamenlijk gedragen risico, dan is  $Eb$  niet langer gelijk aan  $O$ , doch een *positieve* grootte. Dit in tegenstelling tot  $Eb$  in het voorafgaande bezien: op blz. 122 definiëerden we deze grootte immers als het quotiënt met als teller de relatieve *afneming* van het door de ondernemer geaccepteerde risico, als noemer de fractie van de door de fiscus wegbelaste winst.

Daar het ons uiteindelijk om de ondernemersactiviteit gaat, is het duidelijk, dat voor ons in eerste instantie de reactie van het door de ondernemer en de

overheid gezamenlijk gedragen risico van belang is. Onder de belastinggevoeligheid van de geneigdheid tot risiconemen ( $Eb$ ), verstaan we in het vervolg dan ook niet het enge begrip van blz. 122, doch het ruime begrip hierboven uitgewerkt. Bovendien kunnen we dan niet meer volstaan — zoals op voorafgaande blz. geschiedde — met het aangeven van de *absolute* waarde van  $Eb$ . Voor ons laatste voorbeeld (fig. 18) geldt dan  $Eb = 100/(100-t)$ .

Immers:

$$Eb = \frac{DF/OD}{t/100} = \frac{100}{t} \cdot \frac{DF}{OD} = \frac{100}{t} \cdot \frac{t}{100-t} = \frac{100}{100-t}$$

Bespreken we thans een winstbelasting met vast tarief en volledige verliescompensatie in het geval, dat de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft, niet rechtlijnig maar degressief stijgt.

In figuur 19 tekenden we deze curve als de kromme  $OAC$ . Veronderstellen we, dat voor de belastingstoot de ondernemer zijn optimale combinatie van  $y$  en  $r$  bereikte in punt  $A$ . (Eenvoudigheids-halve nemen we in deze graphiek de indifferentie-curven niet op.)

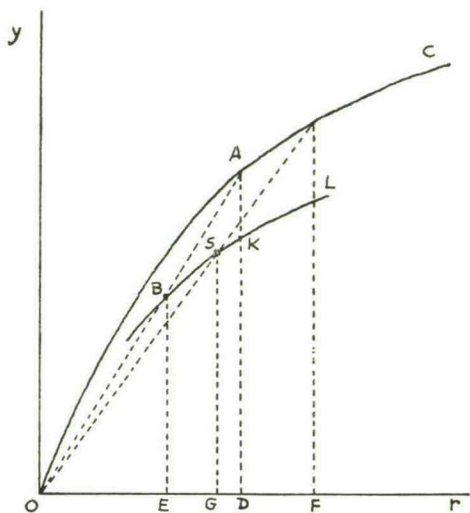


Fig. 19

Overige omstandigheden gelijkblijvend, zal voor de ondernemer na de belastingheffing met  $t\%$  de combinatie van  $y$  en  $r$  zijn verschoven van punt  $A$  naar punt  $B$ . ( $OB = (1 - t/100) \cdot OA$ ), m.a.w. overige omstandigheden gelijkblijvend zal het risico ten laste van de ondernemer afnemen van  $OD$  tot  $(1 - t/100) \cdot OD = OE$ . Nu zal de door de markt geboden marginale risico-prijs in  $B$  gelijk zijn aan de door de markt geboden marginale risico-prijs in  $A$ . ( $dy/dr$  in  $B = dy/dr$  in  $A$ ). Ware de door de ondernemer gevraagde marginale risicoprijs  $dY/dR$  een con-

stante, d.w.z. onafhankelijk van de omvang van het risico, dan zou er voor de ondernemer geen aanleiding zijn tot verandering over te gaan: ook in punt  $B$  was dan de gelijkheid  $dy/dr = dY/dR$  gewaarborgd. Nu echter de indifferentie-curven progressief stijgen moet het nieuwe evenwichtspunt rechts van  $B$  liggen. Voorts staat vast — gezien ons uitgangspunt van een constant marginaal inkomensnut —, dat dit evenwichtspunt links van  $K$  is gelegen ( $dy/dr$  in  $K < dy/dr$  in  $A$ ).<sup>1</sup>

De exacte ligging van het evenwichtspunt wordt bepaald door het verloop van de indifferentie-curven en de kromme  $BKL$ , welke laatste op haar beurt is afgeleid uit de kromme  $OAC$ . Dit punt zal dicht bij  $K$  zijn gelegen, naarmate de progressie in de indifferentie-curven groter is en de degressie in de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft, kleiner is. Veronderstellen we, dat het evenwichtspunt wordt gevonden in  $S$ . Als gevolg van de winstbelasting neemt dus in eerste instantie het ten laste

<sup>1</sup> Nemen we aan, dat het marginaal inkomensnut bij toenemend inkomen voortdurend afneemt, dan kan het bedoelde nieuwe evenwichtspunt met  $K$  samenvallen of zelfs rechts van  $K$  liggen.



van de ondernemer komend risico af van  $OD$  tot  $OE$ . Blijkens het voorafgaande reageert de ondernemer met een uitbreiding van het door hem gedragen risico van  $OE$  tot  $OG$ . Bij een door de ondernemer geaccepteerd risico  $OG$  behoort na de belastingstoot een risico voor de overheid  $(t/100 - t) \cdot OG = GF$ . (Via de volledige verliescompensatie zoals hierboven omschreven, gaat ieder risico voor de ondernemer immers gepaard met een zeker risico voor de overheid.)

*We concluderen, dat in het hierbesproken voorbeeld de belastinggevoeligheid van de geneigdheid tot risico-nemen ( $E_b$ ) een positieve grootheid zal zijn, gelegen tussen de waarde 0 als minimum en de waarde  $100/(100 - t)$  als maximum. (Een en ander onder de vooropstelling, dat het marginaal inkomensnut een constante is.)*  $E_b$  zal de maximum-waarde meer benaderen: a. naarmate de progressie in de indifferentie-curven groter is; b. naarmate de degressie in de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  representeert, kleiner is.

In het geval dat de curve die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft, niet degressief maar progressief stijgt, zal, onder gelijke omstandigheden als in ons laatste voorbeeld geschetst,  $E_b$  een positieve grootheid zijn die boven de waarde  $100/(100 - t)$  uitgaat.  $E_b$  is hier groter: a. naarmate de progressie in de indifferentie-curven kleiner is; b. naarmate de progressie in de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft, groter is.

De conclusies waartoe we in het voorafgaande geraakten, kunnen we als volgt kort samenvatten. Is iedere mogelijkheid tot verliescompensatie uitgesloten, dan zal de belastinggevoeligheid van de geneigdheid tot risico-nemen een negatieve grootheid zijn. De absolute waarde van de grootheid  $E_b$  is geringer:

1. Naarmate de progressie in de indifferentie-curven groter is, m.a.w. naarmate het „principle of increasing risk” zijn invloed in heviger mate doet gevoelen.
2. Naarmate het marginaal inkomensnut bij dalend inkomen sterker toeneemt.
3. Naarmate de degressie in de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  representeert, groter is.

Bestaat de mogelijkheid tot volledige verliescompensatie, dan is  $E_b$  een positieve grootheid. En in deze situatie zal juist een positieve relatie tussen de door de markt geboden risico-prijs en de omvang van het totale risico een grotere waarde van  $E_b$  waarborgen. Acht men daarentegen een degressief verloop van de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft, waarschijnlijker, dan kunnen voor  $E_b$  de grenzen 0 als minimum en  $100/(100 - t)$  —

hier stelt  $t$  het belastingtarief voor — als maximum worden aangegeven.  $E_b$  zal de genoemde maximum-waarde meer benaderen, naarmate de degressie in laatstgenoemde curve geringer is.

Nu vormen het ontbreken van iedere verliescompensatie-regeling enerzijds en de mogelijkheid tot volledige verliescompensatie zoals op blz. 127 aangeduid anderzijds, de twee uitersten waartussen de realiteit wel steeds zal zijn gelegen. Ruime compensatie-mogelijkheden die in het algemeen op korte termijn een nadeel voor de schatkist betekenen, zullen, op lange termijn bezien, voor de overheid haar voordelen afwerpen, daar zij het klimaat tot het in stand houden of zelfs het uitbreiden van de ondernemers-activiteit — en daarmee dus het in stand houden of zelfs het uitbreiden van de inkomensbron voor de fiscus — begunstigen.

We concluderen, dat de compensatie-mogelijkheden in belangrijke mate bepalend zijn voor de invloed, die een winstbelasting uitoefent op de ondernemersactiviteit. (Bij onze analyse gingen we eenvoudigheidshalve uit van een winstbelasting met een vast tarief. Op de consequenties van een progressief tarief, consequenties die zich in het algemeen slechts gradueel onderscheiden van de gevolgen van een vast tarief, gaan we hier niet nader in.)

Maar het probleem wordt nog gecompliceerder, wanneer we onbezinnen op de praemissen van onze voorafgaande analyse. De bepaling van  $E_b$  op voorafgaande bladzijden gaat uit van de suppositie, dat de belastingstoot slechts de curve, die de door de markt geboden combinaties van  $y$  en  $r$  weergeeft, beïnvloedt, terwijl alle overige omstandigheden gelijkblijven. Een zodanige „ceteris paribus”-constructie is voor de „long run” periode stellig niet verantwoord. Over dit punt, in de literatuur vrij algemeen verwaarloosd, willen we hier een enkele opmerking plaatsen.

De menselijke factor in het economische leven past zich — zij het met een zekere vertraging — aan. Het is dan ook te verwachten, dat de ondernemers zich geleidelijk op de nieuwe situatie ná de belastingstoot gaan instellen, d.w.z. zij gaan voor hun risico's andere waarderings-schalen opstellen. Zij zijn geneigd risico's te accepteren onder uitzicht op een geringere netto-beloning. Anders geformuleerd: de belastingstoot beïnvloedt niet alleen de grootheid  $dy/dr$ , maar ook — zij het na verloop van een zekere tijd — de grootheid  $dY/dR$ . Na een aanpassingsperiode volgend op de belastingstoot vertonen de indifferentie-curven een zwakkere helling. Zo al in de perioden direct volgend op de belastingstoot de ondernemers-activiteit vermindert (de kansen hiertoe zijn groter naarmate de mogelijkheden tot verliescompensatie beperkter zijn), op



de lange duur mag een zeker herstel worden verwacht. Op de vraag of de belastingstoot uiteindelijk tot een belastingvermijding zal leiden, kan ook om deze reden geen algemeen antwoord worden gegeven.

Nemen we een ogenblik aan, dat een winstbelasting ook op de lange duur de ondernemers-activiteit ongunstig beïnvloedt. De grootte *E<sub>b</sub>* heeft dus een negatieve waarde. Anders geformuleerd: er treedt een belastingvermijding in. (De omvang van de belastingvermijding, uitgedrukt als een fractie van de vóór de belastingstoot bestaande activiteit, is gelijk aan het product van (de absolute waarde van) *E<sub>b</sub>* en het belastingpercentage.) Wat zijn nu de gevolgen van de belastingvermijding? Gegeven een belastingvermijding is hiermee *in principe* de mogelijkheid tot overdracht (als een voortwenteling en/of terugwenteling) aanwezig. Voor de vraag of de overdracht *in concreto* geschiedt, kunnen we verwijzen naar de regels afgeleid in hfdst. II.

Tenslotte nog een enkel woord over de invloed van een winstbelasting op de financieringsmogelijkheden. Deze invloed is van overheersende betekenis in de gedachtengang van de auteurs, die de vraag naar investeringsgoederen<sup>1</sup> primair niet bepaald achten door winstverwachtingen, maar door de mogelijkheden van financiering met eigen middelen. Daar de winst voor een zodanige financiering een belangrijke en voor een groot aantal ondernemingen veelal de enige bron vormt, concluderen zij, dat een winstbelasting langs deze weg de ondernemersactiviteit ongunstig zal beïnvloeden. Al kan het niet worden ontkend, dat de financierings-mogelijkheden van invloed zijn op de geneigdheid tot risico-nemen (zie het voorafgaande, waar wij enkele opmerkingen plaatsten over de vorm van de indifferentie-curven die de geneigdheid tot risico-nemen bepalen), de stelling dat de ondernemersactiviteit wordt bepaald door de mogelijkheden van financiering met eigen middelen (en in vele gevallen dus de financiering uit de winst) gaat o.i. te ver. De interne financieringsmogelijkheden stellen vaak de absolute grens aan de ondernemersactiviteit: met inachtneming van deze grens wordt de ondernemersactiviteit echter bepaald door het afwegen van winstverwachtingen tegenover verliesmogelijkheden.

<sup>1</sup> Uitdrukkelijk dient erop gewezen, dat hier bedoeld wordt op netto-investeringen, op uitbreidings-investeringen dus. Indien het fiscale kostenbegrip in overeenstemming is met het bedrijfs-economische kostenbegrip, zullen de vervangingsinvesteringen niet op financieringsmogelijkheden stuiten.

## § 4. SLOTBESCHOUWING

De vraag of belastingen op overschotten al dan niet overdraagbaar zijn, wordt in de literatuur in het algemeen ontkennend beantwoord. De argumentering voor deze zienswijze culmineert in de stelling, dat de belastingen op overschotten *wat de belastingstoot betreft* neutraal zijn. Immers de productie-omvang (eventueel: het aanbod) en de prijs die vóór de belastingstoot een maximale winst garanderen, betekenen eveneens een maximale *beschikbare* winst ná de belastingheffing.

In de voorafgaande paragrafen zagen we echter, hoe deze argumentering staat en valt met enkele supposities, die, om het voorzichtige te formuleren, niet altijd stroken met de realiteit.

Daar is dan in de eerste plaats de veronderstelling, dat de fiscale winst wordt berekend overeenkomstig normen die ook voor de berekening van de bedrijfseconomische winst gelden, de veronderstelling dus dat de fiscale winst identiek is aan de bedrijfseconomische winst.

In paragraaf 2 van dit hoofdstuk zagen we, hoe een belangrijke afwijking tussen fiscale winst enerzijds en bedrijfseconomische winst anderzijds haar oorzaak vindt in het feit, dat de fiscus voor de kostenfactoren een andere waarde-maatstaf aanlegt dan de vervangingswaarde.

Baseert de fiscus bij de vaststelling van de belastbare winst zich op het z.g. „historische kosten”-begrip, dan wordt in een periode van stijgend prijspeil door de belasting op overschotten in feite een nieuwe kostenfactor gecreëerd. Bij een belastingpercentage van  $t\%$  is deze nieuwe kostengrootte gelijk aan  $t/(100 - t)$  maal het verschil tussen de schijnwinst en het vóór de belastingstoot geleden bedrijfseconomische verlies. (Is er vóór de belastingstoot sprake van een bedrijfseconomisch surplus, dan is de nieuwe kostengrootte gelijk aan  $t/(100 - t)$  maal de schijnwinst.) We mogen dus concluderen, dat hier door een onjuist fiscaal kostenbegrip een belasting op overschotten geheel of ten dele verwordt tot een kostprijsverhogende belasting. In principe gelden nu voor de overdracht-mogelijkheden van deze, door de fiscus niet als zodanig bedoelde, kostprijsverhogende belasting de regels afgeleid in ons tweede hoofdstuk.

Er is echter een belangrijk punt, dat naar onze mening een sceptische houding t.a.v. de concrete overdrachtmogelijkheden rechtvaardigt. De nieuwe kostengrootte zal zich namelijk bij de verschillende ondernemingen in dezelfde bedrijfstak niet in gelijke mate doen gevoelen,<sup>1</sup> en dit verschijnsel moet een overdracht be-

<sup>1</sup> En dit niet in de eerste plaats uit hoofde van verschillen in het percentage  $t$  (bij progressieve tarieven), doch primair op grond van belangrijke verschillen in de bij de onderscheiden ondernemingen gemaakte schijnwinsten.



moeilijken, zo al niet onmogelijk maken. *We constateren dus niet alleen, dat door een onjuist fiscaal kostenbegrip een belasting op overschotten geheel of ten dele verwordt tot een kostprijsverhogende belasting, maar bovendien, dat uit het karakter van deze kostprijsverhogende belasting een verstoring van de bestaande concurrentie-verhoudingen moet volgen.*

Een tweede aanvechtbare veronderstelling die ten grondslag ligt aan de bewijsvoering voor de neutraliteit van belastingen op overschotten, vinden we in het uitgangspunt, dat de winst een zuiver „rent”-karakter heeft en dus geen functie vervult bij het in stand houden (of vergroten) van de ondernemersactiviteit. Dit uitgangspunt miskent allereerst het karakter van het eigenlijke ondernemen als een anticiperen op toekomstige behoeften, en *vervolgens de functie die de winst heeft als een beloning voor het dragen van de uit dit anticiperen voortvloeiende onzekerheden.* (We herhalen het: hiermede wordt geenszins ontkend, dat er in de winsten monopolie-elementen kunnen schuilen, die tot de onzekerheden in een wanverhouding staan, gezien de excessieve hoogte van deze winsten en/of de practisch te verwaarlozen grootte van de onzekerheden. Gesteld wordt slechts, dat de winst als zodanig a priori nog niet als een „rent”-inkomen mag worden aangemerkt.) Erkent men, dat de winst de beloning vormt voor het dragen van risico's, dan moet, oppervlakkig gezien, een belasting op deze winsten de geneigdheid tot risico-nemen (en daarmee de ondernemers-activiteit) ongunstig beïnvloeden. Anders geformuleerd: de belasting-gevoeligheid van de geneigdheid tot risico-nemen — symbool *Eb* — zal, oppervlakkig gezien, een negatieve grootheid moeten zijn. In paragraaf 3 van dit hoofdstuk zagen we echter hoe onder bepaalde omstandigheden *Eb* een positieve waarde kan hebben, en tevens gaven we in deze paragraaf — onder zekere veronderstellingen — een benaderende bepaling van de grootte van *Eb*.

In het geval dat *Eb* een negatieve grootheid is, in het geval dus dat ná de belastingstoot een belastingvermijding intreedt, is *in principe* de mogelijkheid tot overdracht (als een voortwenteling en/of terugwenteling) aanwezig. Voor de vraag of de overdacht *in concreto* plaats vindt, verwijzen we naar de regels afgeleid in hoofdstuk II.

Nu eens uitdrukkelijk, dan weer stilzwijgend gingen we in dit hoofdstuk uit van de suppositie, dat de ondernemers een perfect inzicht in de (huidige) marktverhoudingen hebben, en dat zij, op basis van dit inzicht, consequent economisch handelen. Zoals we op blz. 94 stipuleerden betekent dit:

a. *Wat de opbrengstzijde betreft: voor zover de ondernemer een verkooppolitiek kan voeren, buit hij de hem door de markt geboden mogelijkheden volledig uit.*

b. *Aan de kostenzijde worden alle verspillingen geweerd.*

*ad a:* Berekende de ondernemer een lagere winstopslag dan de optimale, dan zal hij door een prijsverhoging grotere winsten weten te behalen. Gaat hij onder invloed van een nieuwe of verhoogde belasting op overschotten hiertoe over, dan betekent dit, dat hij, althans minstens een gedeelte van de additioneel geheven belasting weet terug te verdienen. Conform het in voorafgaand hoofdstuk op blz. 95 gestelde, willen we ook hier van een overdracht spreken. In dit verband dient nog op het volgende de aandacht gevestigd. Een overdracht veronderstelt een stijging van de bruto-winsten. De activiteit van de overdracht leidt dus zelf weer tot grotere fiscale winsten en daarmee tot een verhoging van de belastingschuld. Is het belastingpercentage  $t\%$ , dan nemen de beschikbare winsten slechts met  $(1 - t/100)$  maal de stijging van de bruto-winsten toe. Bij dit belastingpercentage impliceert een *volledige* overdracht dus een stijging van de bruto-winsten met  $100/(100 - t)$  maal het vóór de overdracht verschuldigde belastingbedrag. *Om deze reden zal bij sterk progressieve tarieven een volledige overdracht welhaast uitgesloten zijn.*

*ad b:* Komen in de kostenfiguur van de onderneming zekere verspillingen voor, dan kan de ondernemer via een uitschakeling van deze verspillingen zijn winsten vergroten. Geschiedt dit onder invloed van een belasting op overschotten, dan is hier sprake van een productie-compensatie.

In deze situatie zal de ondernemer slechts een gedeelte van de vruchten van de efficiëntie-verbetering plukken (bij een belastingpercentage van  $t\%$  namelijk een gedeelte groot  $1 - t/100$ ). En hier constateren we een belangrijk onderscheid met een efficiëntie-verbetering onder invloed van een kostprijsverhogende belasting. *Terwijl de kostprijsverhogende belastingen de bestaande tendenties tot een weren van verspillingen zullen versterken (zie blz. 96), kan van de belastingen op overschotten juist het tegengestelde worden verwacht, daar de laatste belastingen de premie op een efficiënt produceren verzwakken.*

In de moderne belastingliteratuur vragen vele auteurs zich af, of deze premie-afroaming zich niet zal wreken in een, bedrijfseconomisch gezien, te verwerpen vorm van belastingvermijding: het opvoeren van verspillingen. Zij signaleren het gevaar, dat bij hoge tarieven meer ondernemers (vanuit bedrijfseconomisch standpunt geheel onjuist) als „kosten” becijferen de uitgaven minus een „overheids-subsidie” in de vorm van een geringere winstbelasting. Door een dergelijke foutieve calculatie komt een verantwoorde aanwending van de productieve krachten in gevaar, terwijl ook de toekomstige efficiëntie van de onderneming wordt bedreigd. Of wat nog



erger is: vaak betreft het hier „kosten” waaraan een meer of minder sterk element van inkomensbesteding eigen is, een element dat in de sfeer van de onderneming (die uit haar aard gericht moet zijn op inkomensverwerving) niet thuis hoort.

---

## GERAADPLEEGDE LITERATUUR

- Adriani, P. J. A., Het belastingrecht, zijn grondslagen en ontwikkeling, deel II, 1949.
- Balás, K. von, Die Verbrauchssteuern vom Standpunkte der Einkommensverteilung, Finanzarchiv neue Folge, Bd. 4 1937.
- Balás, K. von, Zur Logik der Besteuerung, Finanzarchiv neue Folge, Bd. 7, 1940.
- Berge, W. H. van den, Beginselen van de belastingheffing, Geschriften Vereniging voor belastingwetenschap, 1949.
- Chamberlin, E., The theory of monopolistic competition, sixth edition 1950.
- Croin, J. P., Latente schuld vennootschapsbelasting door vervroegde afschrijving, De Naamloze Vennootschap, Mei 1955.
- Dalton, Hugh, De geldmiddelen van de overheid, 1934. (Nederlandse vertaling van Suurhoff).
- Domar E. and Musgrave R. A., Proportional income taxation and risk taking, The Quarterly Journal of Economics, May 1944.
- Due, J. F., The incidence of a general sales tax, Public Finance, Vol. X, no 3 1950.
- Due, J. F., Towards a general theory of the sales tax incidence, The Quarterly Journal of Economics, May 1953.
- Halm, G., Zur Frage der Überwälzung und Fernwirkung der Einkommensteuer, Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, 132 Bd. 3, Folge 79 Bd. 1930.
- Holden, Grenville, Incidence of taxation, The American Economic Review, December 1940, Vol. XXX no 4.
- Klein, L. R., The Keynesian revolution, 1950.
- Kreukniet, P. B., De algemene beginselen voor de heffing van de belastingen, Geschriften Vereniging voor belastingwetenschap, 1949.
- Langen, W. J. de, De grondbeginselen van het Nederlandse belastingrecht, deel I, 1954.
- Mann, F. K., Überwälzung der Steuer, Handwörterbuch der Staatswissenschaften VIII Bd., 1928.
- Mering, O. von, Die Steuerüberwälzung, 1928.
- Mey, J. L., Belastingwetgeving en bedrijfsleven, Annalen van het Thijmgenootschap, Mei 1952.
- Polak, N. J., De algemene beginselen voor de heffing van belastingen, Geschriften Vereniging voor belastingwetenschap, 1929.
- Recktenwald, von Horst C., Methodologische Probleme der Steuerinzidenztheorie, Public Finance, Vol. VI, 1951.
- Recktenwald, von Horst C., Zur Lehre von der Steuerüberwälzung und den Steuerwirkungen, Finanzarchiv neue Folge, Bd. 13, 1951/1952.
- Rittershausen, H., Die Zusammenhänge zwischen Finanzpolitik und Preispolitik, Finanzarchiv neue Folge, Bd. 8, 1941.
- Schendstok, B., Enige economische grondslagen voor de belastingpolitiek, 1939.
- Schouten, D. B. J., De overheidsfinanciën in de volkshuishouding, 1950.



- Shackle, On the meaning and measure of uncertainty, *Metroeconomica*, December 1952 en December 1953.
- Smeets, M. J. H., De economische betekenis van de belastingen, tweede druk, 1954.
- Smeets, M. J. H., Bevorderen hoge belastingen de bedrijvigheid?, *Economie* November/December 1952.
- Smeets, M. J. H., Belastingen begrepen in de verkoopprijzen van goederen en diensten, *Weekblad der Belastingen*, 82° jaargang, 12 September 1953.
- Somers, Harold, Public finance and national income, 1949.
- Spiegelenberg, J. H. van, De invloed van de belastingheffing op de consumptie, 1946.
- Suits D. B. and Musgrave R. A., Ad valorem taxes and unit taxes compared, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 67.
- Tekenbroek, E., De couponbelasting, *Geschriften Vereniging voor belastingwetenschap*, 1933.
- Tempel, A. J. van den, De belasting als instrument der economische politiek, 1945.
- Welinder, C., Grundzüge einer dynamischen Inzidenztheorie, *Wirtschaftliches Archiv*. 51. Band, 1940 I.



# STELLINGEN



## STELLINGEN

### I.

Bij verdediging van een systeem van opbrengstbelastingen op grond der van overheidswege voor de productie-huishoudingen verrichte diensten, construeert men een verband tussen deze overheidsdiensten en het netto-resultaat, dat aan de verschillende productie-factoren toevalt als beloning voor hun medewerking in het productie-proces. Er kan echter een veel directer causaal verband worden waargenomen tussen de zogenaamde „productieve” overheidsuitgaven enerzijds, en de totaliteit van producten anderzijds. Het belangen-beginsel leidt dus eerder in de richting van een algemene kostprijsverhogende belasting.

### II.

Het belangen-beginsel als fundament voor een omslag-methode van de overheidskosten is in zich stellig niet van een lagere orde dan het draagkracht-beginsel.

### III.

Het bereiken van een beoogd resultaat met vermijding van een belaste rechtsvorm (c.q. een hoger belaste rechtsvorm) kan niet als onzedelijk worden gequalificeerd op de enkele grond, dat de gekozen rechtsvorm een ongebruikelijke is.

### IV.

Het moet worden betreurd, dat in het arrest van de Hoge Raad inzake de manco-verplichting (d.d. 7 Maart 1956, rolno. 12 623), slechts wordt tegemoet gekomen aan een „statische” en een beperkt „dynamische” vervanging. Dit kan tot gevolg hebben, dat een door gewijzigde prijsverhoudingen of smaakveranderingen noodzakelijk geworden dynamische vervanging niet realiseerbaar is of wordt uitgesteld, omdat over schijnwinsten belasting verschuldigd zou worden.

## V.

W. J. DE LANGEN zoekt de rechtsgrond van de progressieve tarieven der inkomstenbelasting in het „rent”-bestanddeel van de ondernemerswinsten. Deze verklaring is niet bevredigend, daar zij (stilzwijgend) uitgaat van de onwaarschijnlijke veronderstelling, dat het „rent”-bestanddeel relatief steeds belangrijker is, naarmate de ondernemerswinsten groter zijn.

## VI.

Een labiel evenwicht op een marktvorm van monopolistische concurrentie zal, zelfs wanneer de aanbieders op basis van vervangingswaarde calculeren, vaak gepaard gaan met aanbodprijzen die minder gevoelig zijn voor stijgende kosten en juist zeer gevoelig voor dalende kosten.

## VII.

Via KALECKI's „principle of increasing risk” kunnen de investerings-theorieën die winstverwachtingen vooropstellen enerzijds, en de investerings-theorieën die financieringsmogelijkheden van primair belang achten anderzijds, nader tot elkaar worden gebracht.

## VIII.

De stelling als zou de marginale calculatie niet rekenen met afschrijvingen op reeds aanwezige, duurzaam slijtende activa, dient te worden verworpen. In de theorie van de marginale calculatie wordt voor de bedoelde activa het afschrijvings-quotum bepaald door het (geraamde) verloop van de directe opbrengstwaarde.

## IX.

Het gebruik van de term liquidatie-waarde als synoniem voor de directe opbrengstwaarde is misleidend, daar ook de indirecte opbrengstwaarde, indien zij wordt betrokken op een groep activa binnen het complex van de onderneming, een soort liquidatie-waarde is.



## X.

Met BLOM kan worden erkend, dat de prijsstijging van met geleende gelden gefinancierde activa privaat-economisch een reële winst oplevert. Bij overwegingen of deze winsten voor uitkering in aanmerking komen, is echter, met het oog op een veilig stellen van de toekomstige financiering, de grootste voorzichtigheid geboden.

## XI.

Maatregelen die een vervroegde inning van verschuldigde belastingbedragen beogen, kunnen, in het kader van een politiek tot bestrijding van inflatie, een belangrijke aanvullende rol spelen, daar deze maatregelen het bedrijfsleven meer afhankelijk doen zijn van de geld- en kapitaalmarkt.

## XII.

Het oordeel als zou een op belangrijke schaal toegepaste financiering uit de winst in een periode van hoogconjunctuur de omvang van het nationaal product vaak verkleinen (uit de ingehouden winsten worden niet zelden investeringen verricht die slechts een gering rendement beloven, terwijl deze gelden, via aandeelhouders naar de kapitaalmarkt vloeiende, tot rendabeler investeringen zouden in staat stellen), ziet eenzijdig naar de kwaliteit van de investeringen.

## XIII.

De bedrijfsschade-verzekering kan o.a. de mogelijkheid waarborgen, dat na het optreden van een calamiteit de lonen en salarissen worden doorbetaald, hetgeen het verloop van een vaste kern van geschoold personeel voorkomt. Op grond van de eis, dat de verzekerde verplicht is alle vlijt en naarstigheid te betrachten om de schade te verminderen, kan de assuradeur van de verzekerde werkgever niet verlangen, dat de laatste ontslag verleent aan de vaste kern van zijn geschoold personeel.

Bibliotheek K. U. Brabant



17 000 01328680 3